

Tartu Ülikool

Sotsiaal- ja haridusteaduskond

Ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituut

Ettevõttele elektrimüüja valimise protsess

Bakalaureusetöö

Koostaja: Martin Kesküll

Juhendaja: Margit Keller, PhD

Tartu 2013

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. TEOREETILISED JA EMPIIRILISED LÄHTEKOHAD	6
1.1 Avatud elektrituru mõiste.....	6
1.2 Sotsio-tehnilise süsteemi mõiste	7
1.3 Sotsio-tehniline lähenemine	9
1.3.1 Tehnoloogilised üleminekud.....	10
1.3.2 Süsteemis tegutsejad	13
1.4 Sotsiaalsete praktikate teooriad.....	15
1.5 Praktikate muutumine	17
1.6 Praktikateooria ja tarbimine	21
1.6.1 Tarbimine.....	21
1.6.2 Iseseisva tarbija mudeli puudused.....	21
1.6.3 Praktikate eelised teiste sihtrühmade käsitlemise mudelite ees	22
1.6.4 Kultiveerimine	23
2. BAKALAUREUSETÖÖ EESMÄRK JA UURIMISKÜSIMUSED.....	25
3. METODOLOOGIA JA VALIM.....	27
3.1 Kasutatud andmekogumisviisid ja andmete analüüs.....	27
3.2 Valim ja valimi moodustamine	28
4. TULEMUSED	31
4.1 Elektrienergia olulisus ja tarbimine	31
4.1.1 Ettevõtete ühised jooned tarbimisel	31
4.1.2 Ettevõtete kategoriseerimine	31
4.2 Elektriostmise varasem praktika ja selle muutumine.....	33
4.2.1 Varasem elektriostupraktika	33
4.2.2 Avatud elektrituru tulek	34
4.3 Uus praktika, valikukriteeriumid ning mõisted ja arusaamad.....	34
4.3.1 Uus praktika	34
4.3.2 Elektrimüüja valikut mõjutavad kriteeriumid	36
4.3.3 Uued mõisted ja arusaamad	39
4.3.4 Praktikate ja nende elementide võrdlus.....	43
4.4 Kohanemine, pikaajaline mõju ning ootused	44
4.4.1 Informatsiooni roll kohanemisel	44
4.4.2 Probleemid ja elektrimüüja valimise sujuvus	46
4.4.3 Elektrituru toimimine	47

4.4.4 Enda valikud	48
4.4.5 Pikaajaline mõju ja ootused	49
5. JÄRELDUSED JA DISKUSSIOON	51
5.1 Elektrienergia olulisus ja tarbimine	51
5.1.1 Tarbimine ja olulisus.....	52
5.2 Ostupraktika, selle muutumine ja valikukriteeriumid.....	53
5.2.1 Ostupraktika ja muutused.....	54
5.2.2 Valikukriteeriumid	57
5.2.3 Valikute tagamaad.....	58
5.3 Kohanemine, pikaajaline mõju ja ootused	59
5.4 Kriitika ja edasised uuringud	61
KOKKUVÕTE	63
SUMMARY	65
KASUTATUD KIRJANDUS	67
LISAD.....	69
Lisa 1: Intervjuukava ja küsimused	69
Lisa 2: Elektrienergia müüjad	74
Lisa 3: Intervjuu nõusolekuvorm	75

SISSEJUHATUS

Alates 2013. aasta 1.jaanuarist hakkas Eestis toimima avatud elektriturg, mis tähendab, et elektrienergia ostmine ei toimu enam ühe kindla müüja käest kindlaksmääratud hinna juures. Võrreldes varasemaga on nüüd võimalik valida nii elektrimüüjate kui ka erinevate elektrienergiapakettide vahel, mis sisaldavad endas erinevaid tingimusi ja ka hindasid, sõltuvalt sellest, kas elektrienergiat ostetakse börsilt või fikseeritud hinnaga. Lisaks pakuvad erinevad müüjad ka kombineeritud hinnaga pakette.

Kuigi elektrienergiaturu avanemine tähendas muutusi nii tavatarbijate kui ka ettevõtjate jaoks, keskendusin ma oma töös ettevõtetele, kes oma esimesi valikuid alles nüüd teha said. Mõned ettevõtted said oma valikuid osaliselt teha juba 2010. aastast alates, kuid tingimuseks oli sealjuures, et nende tarbimine oleks vähemalt üle 2 GWh aastas. Minu poolt vaadeldud ettevõtete puhul oli tarbimine alla 2 GWh aastas ja sellepärast toimus nende esimeste elektrituru avanemise eelsete valikute tegemine alles 2012. aasta lõpukuudel, kuna varasemalt ei olnud see nende tarbimismahtude tõttu võimalik.

Avatud elektrituru temaatika on oluline, kuna ta puudutab alates 2013. aasta algusest kõiki neid ettevõtteid, kes elektrist on kuidagi sõltuvad ning lepingu elektrienergia müüjaga pidid ka sõlmima (seda juba 10.detsembriks, kui sooviti valida Eesti Energiast erinev elektrienergia müüja või hiljemalt 31.detsembriks 2012, kui kavatseti jääda Eesti Energia kliendiks). Temaatika on endiselt oluline ka 2013. aasta mais, kuna sõlmitud lepingute tähtajad on erinevad ning sellest tulenevalt peavad ettevõtjad rohkem või vähem jälgima ka elektriturul toimuvat ning seal toimuvat analüüsima. See tagab ettevõtetele parima võimaliku tulemuse elektrienergia ostmisel.

Eesti kontekstis on avatud elektriturg uus ja seega on selle uurimine oluline põhjusel, mis puudutab elektrienergiaostmise praktikat ja selle muutust ettevõtete jaoks. Teemat on tarvis uurida sellepärast, et mõista paremini ettevõtteid ja nende soove, kui ka arusaamu ja praktikaid. Lisaks saaksid uurimusest olulist informatsiooni ka elektrienergia müüjad, kes läbi elektrienergiaostmise praktika parema mõistmise saaksid omalt poolt pakutavat teenust kohandada ja muuta vastavalt tarbija vajadustele, tehes nii ennast tarbijatele selgemini mõistetavaks ja atraktiivsemaks. Oluline on ka ettevõtjate poolt tajutud muutuste analüüsimine. Siinkohal toon välja, et selles bakalaureusetöös võrgutasude temaatikat ma ei käsitle, vaid räägin elektrienergia ostupraktikast. Võrgutasude temaatika on enam seotud majandusanalüüsiga ja töö fookus oleks seeläbi muutunud liiga laiahaardeliseks ning

ettevõtjatele lisaks tuleks kaasata ka eksperte, kes on võrgutasude teemadega enam kursis, kui ettevõtjad.

Käesolev bakalaureusetöö on edasiarendus seminaritööst, seega on siintoodud teooriaosa tekst suures osas kattuv seminaritöö tekstiga. Seminaritööst saadud vastused on alusmaterjaliks suuremale uurimistööle, mis keskendub valimit silmas pidades ettevõtjatele ja nende tarbimisvalikutele, mitte kodumajapidamistele. Töö teoreetilisteks alusteks olen võtnud praktikateooria ning sotsio-tehnilise süsteemi. Bakalaureusetöö eesmärgiks on teada saada, missugune on ettevõttele elektrimüüja valiku tegemise protsess (ostupraktika) ning millised tegurid seda protsessi uuritavate ettevõtete hinnangul mõjutavad. Sellele lisaks huvitab mind elektrienergia olulisus ettevõtjate jaoks. Kuidas uue elektrituru situatsiooniga on kohanetud ning milliselt nähakse elektrienergiaturul toimuvat tulevikus ja millised on ootused avatud elektrituru osas.

Ettevõtted tegutsevad erinevates valdkondades ja on erineva suurusega. Materjali kogumiseks olen läbi viinud semistruktureeritud ekspertintervjuud ja analüüsimiseks olen kasutanud kvalitatiivset meetodit.

Meie instituudis on ka varem uuritud tarbimispraktikaid, mis on käsitlenud sarnaseid täiesti uusi situatsioone nagu näiteks eurole üleminek 2011.aasta 1.jaanuarist (Eelika Tootsi bakalaureusetöö 2011).

Töö koosneb viiest suuremast peatükist. Neist esimene annab ülevaate teoreetilisest raamistikust, mis elektrituru avanemisest tulenevate valikute tegemiste temaatikaga haakub ja seda selgitab. Teine peatükk kirjeldab uurimiseesmärgi ja uurimisküsimusi. Kolmas peatükk annab ülevaate meetodist ja valimist. Neljas peatükk räägib uurimistulemustest ja viiendas osas teen järeldusi ja diskuteerin olulisemate tulemuste üle.

Tahaksin tänada ka oma juhendajat, Margit Kellerit, kes aitas mul oma nõu ja jõuga muuta selle töö tunduvalt paremaks, kui ta seda algselt oli. Ilma juhendaja tähelepanekute, soovitude ja konstruktiivse kriitikata, oleksid mul ilmselt paljud nüansid jäänud nägemata ja muudatused tegemata. Täna väga ka oma töö retsensenti, Age Rosenbergi, kelle põhjalikud konstruktiivsed tähelepanekud, aitasid mul tööd selgemini struktureerida ja lahti mõtestada. Siinkohal tänaksin väga ka ettevõtteid, kes nõustusid minuga intervjuud tegema. Kuna suurem osa neist otsustas jääda anonüümseteks, siis ei hakka ma ka teisi eraldi välja tooma. Ilma nende vastusteta ei oleks see töö sellisel kujul võimalik olnud. Aitäh!

1.TEOREETILISED JA EMPIIRILISED LÄHTEKOHAD

Teoreetiliste ja empiiriliste lähtekohtade peatükis annan ülevaate bakalaureusetöö tulemuste analüüsimiseks vajalikest pidepunktidest. Esmalt selgitan, mida tähendab avatud elektriturg ja tehnoloogiline süsteem. Seejärel vaatlen praktikateooriate ja praktikate muutumist. Pärast seda tuleb juttu aga sotsio-tehnilisest lähenemist, mis aitab paremini mõista praktikate muutumist ettevõtjate jaoks, kes endale avatud turul peavad elektrienergia pakkujat valima. Peatüki lõpus räägin ka tarbimisest.

1.1 Avatud elektrituru mõiste

1. jaanuaril 2013 avanes Eesti elektriturg täielikult kõikidele elektritarbijatele (nii tavatarbijatele kui ettevõtetele). Avatud elektriturg tähendab seda, et igaüks saab endale valida sobiva elektrimüüja ning hinnapaketi. Elektrimüüjate pakkumised lähtuvad mitmest variandist: fikseeritud hinnaga paketid, osaliselt muutuva hinnaga paketid ja börsihinnast sõltuvad paketid (Elektrituru avanemine 2013 koduleht) . Juhul, kui näiteks ei olda rahul oma teenusepakkujaga võib lepingu lõpetada ja sõlmida uue mõne teise elektrienergia müüjaga ja teistel tingimustel, varasemalt selline asi võimalik polnud.

Kulud, osakaal ja eesmärk

Elektritarbimise juures tekkiv kulu koosneb kolmest komponendist: riiklikest maksudest, võrguteenustasudest ja elektrienergia hinnast. Riiklikud maksud jagunevad omakorda käibemaksuks (17%), elektriaktsiisiks (3%) ja taastuvenergiatasuks (6%). Elektriaktsiis on riigi poolt määratud tasu, mida riik kasutab keskkonnanahoiuks (Eesti Energia koduleht, 2013). Taastuvenergiatasu on riigi poolt määratud tasu, mille eesmärgiks on toetada taastuvast allikast või tõhusalt toodetud energiat (ibid.). Võrguteenus (40%) sisaldab endas elektrivõrkude töökindlust tagavate investeeringute ning hooldus- ja remonttööde kulusid (ibid.). Võrguteenus tähendab elektri transportimist elektrijaamast tarbimiskohani, näiteks koduni (ibid.). Elektrienergia hind (33%) sisaldab elektri hulgihinna, mis tekib börsil ja mida mõjutavad 350 Põhjamaade suuremat elektrienergia tootjat ja –müüjat (ibid.). Hulgihinna kõrval on oluline hinnakujundaja ka kliendi elektritarbimine ehk see, kui palju ja millal klient elektrienergiat kasutab (ibid.). Hinda mõjutab ka elektrimüüjate vaheline konkurents.

Kui varasemalt kontrollis kõiki kolme riik, siis nüüd avatud elektriturul hakkab elektrihinda kontrollima ja kujundama turg ja sellel toimuv konkurents. Avatud turg tähendabki seda, et enam ei ole hind riiklikult fikseeritud, vaid elektri turuhinna määravad nõudlus ja pakkumine

ning kaob ka energiapakkuja monopoliseisund, kuna pakkujaid siseneb elektriturule rohkem. Tarbijatele pakutakse erinevaid pakette, mille vahel nad valida saavad lähtuvalt sellest, kas nad soovivad hinda börsihinna põhise arvestuse alusel, fikseeritud hinna alusel või üldteenuse alusel (Elektrituru avanemise koduleht 2013).

Avatud elektrituru vajalikkust põhjendatakse sooviga panna elektrimüüjaid enam pingutama ning ühtlasi anda tarbijatele valikuvabadust erinevate pakkujate näol (ibid.). Ühtlasi on eesmärgiks tagada ka suurem energiajulgeolek.

1.2 Sotsio-tehnilise süsteemi mõiste

Edaspidi vaatlen ma avatud turgu sotsio-tehnilise süsteemina. Süsteemi ja praktikate omavaheline seos on vaadeldav interaktsioonina üksikisiku (subjekti, agendi) ja süsteemi/struktuuri tasandi vahel, kus tegutsejad taastoodavad ja muudavad süsteemi. Indiviidid, ettevõtted ja nende praktikad ning praktikate muutused on need, mis võimaldavad sotsio-tehnilist süsteemi muuta.

Avatud elektrituru kui sotsio-tehnilise süsteemi üheks toimimise eelduseks on see, et nii ettevõtjad, kui ka indiviidid, teeksid seal mingisuguseid valikuid, mis varasema suletud elektrituruga võrreldes tähendaks praktikate muutumist.

Sotsio-tehnilised süsteemid on mitmete sotsiaalsete gruppide, näiteks firmade, ülikoolide, teadusinstituutide, avaliku võimu, huvigruppide ja kasutajate poolt, aktiivselt loodavad ja reprodutseeritavad ning detailideni viimistletud süsteemid (Geels 2005: 446). Avatud elektrituru sotsio-tehniline süsteem on loodud mitmete sotsiaalsete gruppide poolt. Näiteks on avalik võim osalenud avatud elektrituru süsteemi loomises läbi seadusloome. Eesti riik võttis liitumisel Euroopa Liiduga omaks direktiivid, mis kohustasid ühel hetkel ka meie elektrienergiaturgu avama. Varasem suletud elektrituru süsteem asendati avatud elektrituru süsteemiga. Eelnevast süsteemist võeti üle elemendid nagu näiteks elektrivõrgu infrastruktuur ja tootmissüsteem.

Eelpool mainitud grupid, omavad põhjendatud huve, ettekujutusi probleemidest, väärtusi, eelistusi, strateegiaid ja ressursse (raha, teadmised, kontaktid) (Geels 2005: 446).

Grupid suhtlevad omavahel spetsiifilisel tehnoloogilisel alal, konkreetse institutsionaalse infrastruktuuri all, selle jaoks, et toota, laiendada ja kasutusse võtta tehnoloogiat. (Carlson ja Stankiewicz, 1991, Geels 2004:898 kaudu).

Elektrienergia puhul võib samuti rääkida spetsiifilisest tehnoloogilisest institutsionaalsest infrastruktuurist, kus tegutsevad tootjad, müüjad ja võrguettevõtjad. Avatud turg ongi see konkreetne institutsionaalne infrastruktuur, kus kasutusele võetavaks tehnoloogiaks ei ole mitte masinad, vaid uus toimetehhanism või majanduslik mudel, mis tähendab seda, et ostu ja müügiprotsessid toimuvad varasema situatsiooniga võrreldes teisiti. Institutsionaalne infrastruktuur koosneb omakorda erinevatest seda koos hoidvatest osadest. Näiteks ei oleks elektrienergiatransport kui osa avatud turu infrastruktuurist, võimalik ilma võrkude või tootmissüsteemita, kuna puuduks liinid, mida mööda transportida ja puuduks elektrienergia ise, kuna poleks tootmist. Sellised süsteemiosad või elemendid aga moodustavadki avatud elektrituru tehnoloogilise süsteemi. Sotsio-tehnilise süsteemiga kaasnevad uued oskused, uus oskusteave ja ka uued tegevused.

Jooniselt 1.1 on võimalik näha, millest üks avatud elektrituru sotsio-tehniline süsteem üldse koosneda võiks. Selle aluseks olen võtnud Geels (2005: 446) mudeli. Geels ise on oma artiklis süsteemi üles ehitanud transpordisüsteemile, mis keskendub konkreetsetele autole ehk siis autotranspordile kui sotsio-tehnilisele süsteemile. Tema jooniselt olen üle võtnud süsteemiosad – regulatsioonid ja poliitika, infrastruktuuri, transpordi, kultuuri ja sümbolite, tarbimisobjekti, hoolduse ja jaotamise, tootmissüsteemi ja tööstuste struktuuri, elektrituru ja tarbimispraktika ning täiendanud neid omapoolsete näidetega, mis avatud turgu paremini illustreerivad. Sedasi olen loonud avatud elektrituru sotsio-tehnilise süsteemi kujutise, mille eesmärgiks on näidata, millistest osadest avatud elektrituru sotsio-tehniline süsteem koosneb.



Joonis 1.1 Avatud elektrituru ST-süsteem.

Joonisel nähtavad osad on just need, mis avatud elektrituru süsteemi koos hoiavad ja mis seda ka muudavad ning teevad sellest avatud elektrituru sotsio-tehnilise süsteemi. Ilma regulatsioonide ja poliitikata süsteemi ümber, ei oleks avatud elektriturul kindlat raamistikku, milles toimida, ilma elektrituru ja tootmissüsteemita, poleks kellele toodangut pakkuda ja kes elektrit üldse toodaks. Ilma infrastruktuurideta poleks võimalik ka energiatransport.

1.3 Sotsio-tehniline lähenemine

Sotsio-tehniline lähenemine aitab minu töö kontekstis paremini lahti mõtestada, kuidas võib uus süsteem (avatud turg) mõjutada praktikaid. Sotsio-tehniline süsteem pakub teatud raamistiku, mis ühtaegu nii piirab kui ka võimaldab tegutsejatel (antud juhul ettevõtjatel) ühel või teisel viisil toimida. Antud juhul ei ole tegemist pikajaliste praktikate muutumistega, mis nagunii ühiskonnas aset leiavad, vaid institutsionaalse sekkumise kaudu kehtestatud kiire muutmisega kogu süsteemi tasandil, seega on töö huvifookus uurida, kuidas süsteemi muutus on tekitanud praktikate muutuse. Analüüsin, milliseid probleeme ja muutusi seoses elektrienergia ostuprotsessiga võib see ettevõtjatele kaasa tuua. Peatükis annan ülevaate tehnoloogilistest üleminekutest ja tehnoloogia süsteemis tegutsejatest.

1.3.1 Tehnoloogilised üleminekud

Tehnoloogilised transitsioonid on suured tehnoloogilised muutused ühiskondlikes organisatsioonides, näiteks eluasemetes, transpordis, kommunikatsioonis või tootmises (Gram-Hanssen 2010: 65). Tehnoloogiliseks transitsiooniks on ka elektrienergia suletud elektriturust süsteemilt, avatud elektriturust süsteemile üleminek.

Üldisemalt vaadates tähendab üleminek ka muutusi erinevatel tasanditel (nišš-režiim-maastik). Shove (2003) Gram-Hanssen (2010: 66 kaudu) ütleb, et üleminekuid tuleb mõista nii alt-üles (nišist-maastikuni) kui ka vastupidi ülevalt-alla protsessidena. Elektrienergia puhul saame me ennekõike rääkida režiimi kui sellise muutumisest, mis mõjutab nii nišše kui maastikku. Siit tulenevalt võime me öelda, et tegemist on ülevalt-alla protsessiga, juhul kui vaadelda Euroopa Liitu suurema maastikuna ning seal kehtivaid regulatsioone režiimina ja Eestit kui üht osalist, nišina. Süsteem, millesse me kuulume (Euroopa Liit), määrab lepingutingimustes selle, milline peab olema režiim, milles väiksem maastik (Eesti) muudab ära oma režiimi ja nišid (pakkujad) peavad siis selle uue režiimi samuti omaks võtma.

Erinevad režiimid omavad sisemisi dünaamikaid, mis toodavad kõikumisi ja variatsioone (Geels 2004: 913). Kuigi avatud turg on ka teistes riikides peale Eesti, ei tähenda see, et režiimid on ühesuguse dünaamikaga. Näiteks ei ole Eestis võimalik elektrienergiat toota nii suurel määral hüdroenergiast või tuumaenergiast, kui seda saab teha näiteks Rootsis, Norras või Soomes ja sellest tulenevalt on hinnad erinevad. Ka ei ole pakumised täpselt samasugused nagu teistel turgudel või ka elektriturust siseselt, kuna need on sõltuvad suuresti ka kohalikest oludest, mitte ainult elektriturul toimuvast.

Üleminekuga on seotud sotsio-tehnilise süsteemi dimensioonid ja nendevaheline interaktsioon, mille tulemusena muutused kas leiavad aset või mitte. Kui süsteemi elementide eesmärgiks on piiritleda ja tagada avatud turg ja selle toimimine, siis interaktsiooni abil antakse edasi, kuidas ja mis tingimustel see tehnoloogiline süsteem üldse toimima peaks.

Geels'i (2004: 903-904) järgi esineb kolme dimensiooni (sotsio-tehnilised süsteemid, tegutsejad, reeglid ja institutsioonid) vahel kuut tüüpi interaktsiooni:

- Tegevustes osalejad reprodutseerivad oma tegevustega elemente ja ühendusi sotsio-tehnilise süsteemi sees (ibid.). Ettevõtjad valivad endale elektrimüüja ja sõlmivad temaga lepingu ning mingi teatud perioodi tagant nad kordavad sama protseduuri uuesti.

- Kui inimesed süsteemi oma tegudega uuendavad või muudavad, siis ei ole neil piiramatut vabadust teha, mida nad tahavad. Ees on reeglid, kokkulepped, mis loovad teatud süsteemi inerts. Selgemad reeglid ja struktuurid tagavad ka mängureeglitest kinnipidamise (ibid.). Sõlmides lepingu elektrimüüjaga, ei saa tema küsida teistsugust hinda kui lepingutingimustes on sätestatud ning ostja ei saa ka nõuda seda, et talle müüakse elektri turuhinnast madalama hinnaga elektrienergiat, kuna mängureeglid on sellised.
- Osalejad kannavad ja taastoodavad oma tegevustes reegleid igakord kui nad reegleid järgivad (ibid.). Kuna leping tuleb sõlmida pärast tähtaja saabumist jällegi uuesti, toimub uut lepingut sõlmides eelnevalt kasutatud reeglite taaskasutamine uue lepingu tingimustes. Näiteks ei saa müüjad kasutada enda kasuks varasemat reeglit, mille alusel nad said lepingu ennetähtaegse lõpetamise korral nõuda kompensatsiooni. Seda reeglit, et enam ei saa kompensatsiooni nõuda reprodutseeritakse uutes lepingutes.
- Modernses ühiskonnas elavad inimesed ei ela biotoobis, vaid tehnotoobis. Meid ümbritsevad tehnoloogiad ja materiaalsus, ulatudes hoonete, teede, liftide, seadmeteni. Need tehnoloogiad ei ole ainult neutraalsed instrumendid, vaid kujundavad meie ettekujutusi, käitumismustreid ja tegevusi (ibid.). Elektrienergia kujundab ettevõtete käitumist, kuna juhul, kui näiteks kogu tootmisprotsess on sõltuv elektrienergiast ja elektrit parasjagu millegipärast pole, ei saa toota.
- Reeglid ei ole sotsiaalsetes gruppides mitte ainult inimeste peades, vaid nad on juurdunud ka materiaalsesse asjadesse, mis tähendab, et asjad piiravad ja kujundavad seda, mida nendega teha saab ja võib (ibid.). Ilma elektrita on 21.sajandil üsna raske hakkama saada, kuna elekter on paljude ettevõtete jaoks vajalike igapäevaste masinate töötamise algallikaks, näiteks põllumajanduses kasutatavate vilja töötlemise masinate juures. Küll aga ei olnud elekter vajalik keskajal, kus inimeste töötamist põllumajanduses kujundasid ennekõike nemad ise, kuna sama töö tuli ära teha käsitsi.
- Tehnoloogilisi ja materiaalseid piiranguid, on raskem muuta, kui reegleid või seadusi (ibid.). Nii näiteks ei saa tavalisest kivist toota elektrienergiat, seda saab teha ikkagi põlevkivist või mõnest muust kõrgema kütteväärtusega energiaallikast. Siinkohal mängivad kindlasti olulist rolli ka tasuvuse küsimused. Majanduslikult poleks see ka efektiivne, et kivist püütakse elektrienergiat toota, vaid tuleb ikkagi püsida piirides, mis selle konkreetse objekti seisukohast on võimalikud ja efektiivsed.

Elemendina regulatsioonid ja poliitika (vt joonis 1.1 lk 9) on tal süsteemis samasugune roll, hoida süsteemi koos, seda taastoota, muuta ja ka täiendada, olles üks osa kogu süsteemitervikust. Ka kõigil teistel elementidel on sarnane ülesanne, kui muutub üks elementidest, peavad sellega kohanema ka teised, sest vastasel korral võib süsteemi toimimine olla võimatu.

Geels'i (2005: 447) käsitluse järgi, on süsteemid stabiliseeritud, kuna nad on osa ühiskonnast. Inimesed kohandavad oma elustiili süsteemidega, mille sees nad elavad, loovad süsteemi toimimist soodustavad ühiskondlikud kokkulepped ja formaalsed regulatsioonid ning süsteemiga kaasnevad infrastruktuurid. Nende elementide vaheline seos annab tehnoloogilisele süsteemile impulsi toimimiseks (ibid.).

Avatud elektriturg on samuti osa ühiskonnast ning sellest tulenevalt on ta ka stabiilne, kuna on loodud formaalsed regulatsioonid elektriturgu reguleeriva seaduse näol, mis ühelt poolt kohustab nii müüjaid vastavalt seadusele käituma ja teenust pakkuma, aga teisalt kohustab ka ostjaid ja tarbijaid vastavalt seadusele tegutsema. See annab aga süsteemile stabiilsuse, mida omalt poolt toetab ka infrastruktuur, mis oli juba varasemaltki tegelikult olemas, siirdudes ühest süsteemist teise. Impulss toimimiseks tänu elementide vahelisele seosele on olemas. Süsteemi muutumise puhul valmistab inimestele aga esialgu raskusi kohanemine, kuna uus suund tuleb muuta ka osaks oma elustiili (pakettide ja müüjate valimine, säästvam tarbimine, aktiivsem elektrituru uurimine).

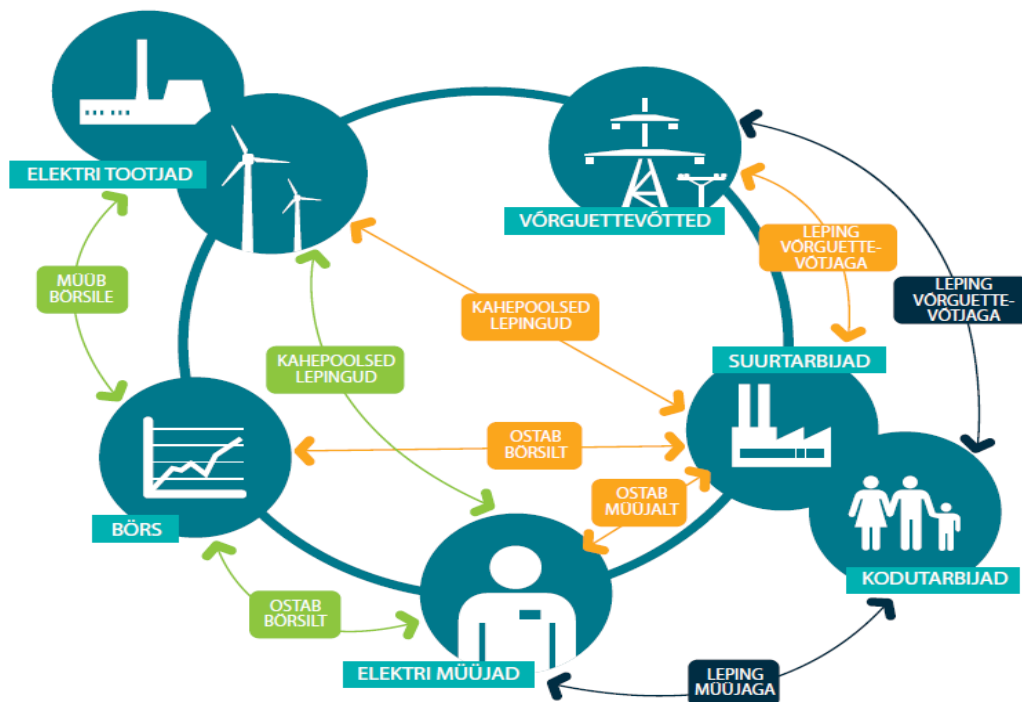
Tehnoloogiliste transitsioonide muutustega, peab kaasas käima ka sotsiaalsete võrgustike ja suhete muutus, mis mingit tehnoloogiat ümbritsevad ja alal hoiavad ning sellest tulenevalt, on tehnoloogiliste transitsioonide toimumine raskendatud (Gram-Hanssen 2010: 65).

Ettevõtjate jaoks võib tehnoloogiline transitsioon tähendada muutusi, mida nad ei pruugi mõista. Näiteks muutub kommunikatsioon, mis räägib avatud elektriturust ja selle erinevatest tahkudest, mis tekitavad mõistmatust. Põhiliselt muutuvad aga tehnoloogilises mõttes ikkagi reeglid, mis ütleavad, kuidas peab müüma ja kellelt ja mis hinnaga võib osta. Juurde tekib organisatsioone, kes vahendavad toodetavat elektrienergiat. Tootmisprotsess ise ei muutu. Elektrienergia transporti lisandub lisaks Estlink 1 kaablile, 2014.aastal ka Estlink 2, mis peaks tagama Eesti elektrienergia turu 100%-lise avanemise. Seni aga elektrienergia transport ei muutu ja ta tuleb ikkagi läbi samade liinide, mis juba varasemalt toimisid.

Keskkond, jagatud kultuurilised uskumused, sümbolid ja väärtused, on need, millest on raske kõrvale kalduda, kuna nad mõjutavad tegevust (Geels 2004: 913). Siinkohal mängib rolli eelnev suletud elektrituru režiim, mille sümbolid ja väärtused aga ka oskused, mida seal suletud elektriturul oli vaja rakendada, on alles värskelt mees ja millest on raske eemalduda, kuna on väljakujunenud rutiin ning seda ümbritsevad uskumused, sümbolid ja väärtused. Uue süsteemiga kohanemine võtab veel pisut aega, et ta muutuks osaks ettevõtjate elustiilist.

1.3.2 Süsteemis tegutsejad

Geels'i (2004: 900) jaoks on sotsio-tehnilised süsteemid ja süsteemide siseste elementide vahelised seosed vaadeldavad abstraktsetena. Sotsio-tehnilised süsteemid ei funktsioneeris iseseisvalt, vaid on tegutsejatest sõltuvad (ibid.). Tegutsejad (inimesed ja inimeste rühmad) jagavad teatud kindlaid tunnuseid, näiteks kindlad rollid, kohustused, normid, ettekujutused (ibid.). Elektrienergia puhul on tegutsejate rollis näiteks müüjad, suurtarbijad ja kodutarbijad, tootjad ja võrguettevõtted. Tootjad toodavad elektrit ja müüvad seda börsile. Elektrimüüjad ostavad börsilt elektrit ja müüvad seda kodutarbijale või suurtarbijale. Võrguettevõtte tagavad selle, et elekter tarbijateni jõuaks. Seda, millised on tegutsejate rollid, võib näha joonisel 1.2, mis on koostatud võrguettevõtte Elering poolt ja mille eesmärgiks on illustratiivselt ära näidata, kelle vahel avatud elektriturul lepinguid sõlmitakse ja kuidas toimub elektrienergia ostmine ja müük avatud elektriturul.



Joonis 1.2 Kauplemine avatud elektriturul (Elering 2012).

Müüjate ja võrguettevõtete kohustusteks on ühelt poolt pakkuda kvaliteetset ja konkurentsivõimelist teenust, teisalt aga kinni pidada ka reeglitest, mida režiim sätestab. Normideks ja ettekujutusteks on nii teistel turgudel toimuvad tehingud, kui ka moraalsed ja eetilised teod. Näiteks piisavalt läbinähtav ja selgitav teavitustöö ja kliendist hoolimine.

Igal tegutsejate grupil on talle iseloomulikud tunnused (Geels 2004: 900). Liikmed jagavad üksikasjalikke ettekujutusi, probleeme, norme, eelistusi. Nad jagavad detailset erikeelt, räägivad sarnaseid lugusid oma minevikust ja tulevikust, kohtuvad foorumitel, loevad samu ajakirju etc (ibid.). Tegutsejad ei ole täielikult vabad tegutsemaks, nii nagu nad seda tahavad, vaid nende ettekujutused ja tegevused on koordineeritud, aga mitte lõpuni paika pandud institutsioonide ja reeglite poolt (Geels 2004: 902). Elektrienergia müümise ja ostmise seisukohalt on siiski peamiseks piirajaks institutsioonid ja ka reeglid. Seadusi pole otstarbekas eirata, kuna see võib endaga kaasa tuua karistuse. Seega on inimtegevus peamiselt koordineeritud ikkagi reeglite ja reegleid kehtestavate institutsioonide poolt.

Osalejad suhtlevad (võitlevad, moodustavad liite, kasutavad võimu, peavad läbirääkimisi, teevad koostööd) eksisteeriva struktuuri sees, kitsenduste ja võimaluste piires, samal ajal tegutsedes süsteeme restruktureerides (Geels 2004: 907). Nii näiteks moodustavad korteriühistud liite, läbi mille püüavad nad saada elektrienergia müüjatelt paremaid pakkumisi.

Lisaks on oluline ka see, et struktuurid mitte ainult ei piira, vaid ka lubavad tegevusi, muutes need samad tegevused võimalikuks läbi koordineerimise ja stabiilsuse tagamise (ibid.). Elektrituru kontekstis on lubavaks tegevuseks võrreldes varasemaga see, et indiviidil on õigus valida, kellelt ta soovib elektrienergiat osta, kuid see on siiski koordineeritud, kuna igaüks ei saa müüa, selle jaoks on tarvis omada ikkagi müügiluba, mis on riigi poolt antud.

Ühiskondlike reeglite jõustumine interaktsioonis mõjutab tavaliselt füüsilist, institutsionaalset ja kultuurilist tegutsemist, millest mõned interaktsiooni käigus edastatavad reeglid on ka tahtmatud (Geels 2004: 907). Sotsiaalne interaktsioon mõjutab seda, kas sotsiaalsete reeglite süsteemid ja sotsiaalsed agendid muutuvad ja ka säilivad või mitte (ibid.). Inimeste vahelisest suhtlusest ja selle suhtlemise vastastikmõjust sõltub, kas nad võtavad omaks avatud elektrituru ja suudavad seal orienteeruda ning muutuda informeeritud ja teadlikuks tarbijaks või mitte.

Pidev interaktsioon aitab ka informatsiooni säilitada. Ühest küljest, säilitavad ja muutuvad sotsio-tehnilised süsteemid läbi tegevuste ja osalejate, teisest küljest moodustavad süsteemid tegevuste konteksti (Geels 2004: 908). Osalejad (müüjad ja tarbijad) saavad tegutseda vaid süsteemi (avatud elektrituru) kontekstis, kuna vastasel juhul ei oleks olukord reeglitepärane, sest avatud elektrituru süsteemi väliselt elektrienergiat müües oleks võimalik süsteemi poolt kehtestatud reegleid eirata ja müüa näiteks elektri turuhinnast madalama hinnaga või küsida lepingu lõpetamise eest tasu. Ja kuna tegevused ja osalejad tegutsevad süsteemi kontekstis, ostes avatud elektriturul kehtestatud reeglite alusel, toimub ka uue süsteemi kohta käiva vanema informatsiooni muutmine (kuidas osta, millal osta, kellelt osta) ja säilitamine (uue teadmise näol, mida kasutades on järgmist lepingut sõlmima hakates võimalik saada võimalikult hea pakkumine).

Erinevate gruppide tegevused ja nendest tegevustest tulenevad liikumissuunad, omavad erinevaid sihte, mis viivad ebahütluse ja sotsio-tehniliste süsteemide ebastabiilsuseni (Geels 2004: 914). See tähendab, et sotsio-tehniliste süsteemide stabiilsus ja muutused on mitmete gruppide vaheliste tegevuste ja interaktsioonide vaheline tulemus (ibid.). Stabiilsus tuleneb sellest, et grupid on suutnud ühelt poolt piisavalt uut tehnoloogilist süsteemi vastu võtta ja seda interaktsioonis süsteemi loojatega ka neile teatada. Samas on avatud elektrituru loojad suutnud piisava selgusega edastada informatsiooni uue olukorra kohta. Nad on muutnud selle vastuvõtjate jaoks vältimatuks, kuna seadused ja reeglid, mis on kehtestatud, ei võimalda tehnoloogilisest süsteemist kõrvale kalduda, vaid sunnivad seda ikkagi kasutama kehtestatud reeglite alusel.

Juhul, kui toimuks kõrvalekaldumine ja vastuvõtjate gruppide poolt mitte aktsepteerimine, ei oleks süsteemide vaheline ega ka süsteemisise stabiilsus ja sellest tingitud muutused lihtsalt võimalikud. Piltlikult öeldes võiks seda illustreerida näitega, kus kõik ettevõtjad, kes on sõltuvad elektrienergiast, ei oleks nõus avatud elektrituru elektrienergia süsteemiga ning loobuksid üldse tegutsemast, muutes ebastabiilseks nii ettevõtluse süsteemi kui ka elektrienergia süsteemi. Kokkulepete tulemusena aga saavutatakse interaktsiooni teel vajalik stabiilsus süsteemide ja tehnoloogiate omavaheliseks toimimiseks.

1.4 Sotsiaalsete praktikate teooriad

Täielikult avatud elektriturg toob endaga kaasa praktikate muutuse, kuna institutsionaalselt sisenetakse ettevõtjate mikrotasandi otsustusprotsessidesse, muutes nende tavarutiini. See aga tähendab, et protsessi tõlgendamisel on otstarbekas lähtuda praktikateooriast.

Praktikateooria ei ole üheselt mõistetav teooria (Gram-Hanssen 2010: 61). Ühegi teooria kohta ei saa öelda, et just selle praktikateooria käsitlese näol on tegemist ainuõige teoreetilise lähenemisega, millest kõik peaksid lähtuma. Praktikateoorial ei ole üht ainuomast õiget lähenemist, „tõde“ ning me ei saa väita, et teised sotsiaal- või kultuuriteooriad oleksid „valed“ ja ka vastupidi ei saa me väita, et kultuuriteooriad oleksid „tõde ja praktikateooria „vale“ (Reckwitz 2002: 257). Sotsiaalteooriate näol on tegemist sõnavaradega, mis aitavad empiirilisi fakte määratleda ning mis sõnavaradena ei ulatu siiski reaalse sotsiaalse maailma aluspõhjani, kuid pakuvad võimalikke tõlgendamise süsteeme, mis lubavad meil teha teatud empiirilisi avaldusi ja samas ka teisi empiirilisi avaldusi välja jätta (ibid.).

Praktika näol on praktikateooria järgi tegemist rutiiniga, mis selgitab, kuidas kehad liiguvad, objekte käsitletakse, subjekte koheldakse, asju kirjeldatakse ja maailma mõistetakse (Reckwitz 2002: 250). Indiviidi vaadeldakse kui kehalist ja vaimset agent, kes praktikat, kui rutiini endas kannab, tehes seda nii kehaliselt, arusaamise teel, läbi teadmise, kuidas midagi teha, kui ka soovide teel (ibid.). Praktika on seega rutiinne käitumine, mis sisaldab endas mitmeid elemente, mis on omavahel seesmiselt ühenduses, need on nii kehalise tegevuse vormid, vaimse tegevuse vormid, "asjad" ja nende kasutamine, taustateadmised, teadmine, kuidas teha (i. k. *know-how*), emotsionaalsed seisundid, kui ka motiveeriv teadmine (Reckwitz 2002: 249). Avatud elektriturule tulek toob endaga kaasa praktikate ja rutiinide muutuse, mis tähendab, et vanad arusaamad ja taustateadmised ning teadmised, kuidas teha, muutuvad kõlbmatuks, kuna uus süsteem nõuab uut lähenemist. Elektriostmise puhul ei saa me niivõrd rääkida kehalisest, kui just vaimsest tegevusest. Nad on küll omavaheliselt ühenduses, kuid suurem roll on siiski vaimsetel tegevustel. Me saame rääkida teadmisest, kuidas teha ja emotsionaalsetest seisunditest, kuid ka motiveeritusest seoses avatud elektrituruga. Füüsilisest tegevusest saame me rääkida näiteks sellisel juhul, kui ettevõtja helistab müüjale, et küsida täpsustavat informatsiooni tehtud pakkumise kohta.

Praktikad on kollektiivselt eksisteerivad, kuna sooritatud tegevused ja nendega seonduvad arusaamad, protseduurid ja kohustused, on sotsiaalset koordineeritud ja äratuntavad (Halkier 2013: 11). Seega osalevad inimesed korraga rohkem kui ainult ühes praktikas või vahetavad praktikate vahel ja liiguvad läbi erinevate praktikate, tehes seda ootuspärase, aktsepteeritud ja vastuvõetud käitumise põhjal korduvalt (Halkier 2013: 11-12). Elektriostmise praktika on samuti kollektiivselt eksisteeriv nähtus, kuna avatud elektriturust ja paketingimustest on sotsiaalsel tasandil ja meedias palju räägitud, olles seega äratuntav. Samal ajal on protseduurid ja kohustused ning seotud arusaamad ja tegevused kollektiivselt ikkagi üsna

samad. Tõsi, nende ettevõtjate jaoks, kes valikut pole teinud, siiski tegevused ja protseduurid ning ka arusaamad päris täpselt samad ei ole. Küll aga toimub tegevus ootuspärase ja aktsepteeritud käitumise alusel, kuna reegleid rikkuda on raske, sest vastasel korral võib olla tulemuseks, kas karistus või kardinaalse näitena ka lihtsalt ilma elektrienergiata olemine.

1.5 Praktikate muutumine

Praktikate muutumisest sõltub, kuidas ettevõtjad peavad elektriostmise protsessi enda jaoks määratlema ja kujundama.

Põhiline praktikateooriast tehtav järeld on, et käitumise muutumise allikad asetsevad praktikate arengu sees (Warde 2005: 140). Erinevate praktikaelementide muutudes, mis praktikat koos hoiavad, muutub ka praktika ise (Gram-Hanssen 2010: 76). Elektrienergia turu avanemisel muutub ja areneb praktika, kuidas osta elektrienergiat, kuidas sõlmida lepinguid pakkujatega. Sellest tulenevalt muutub ka ettevõtjate käitumine, kuna oskusteave on uus, reeglistik on teistsugune ja sellest tulenevalt ka kokkulepped, mis väljenduvad sõlmitavates lepingutes.

Elemendid on nii kehalised kui ka vaimsed harjumused ja oskused, mis on keha poolt vastuvõetud, mille olemine õppinud ja mida sotsialiseerudes me ka kasutame (Gram-Hanssen 2010: 65). Elektrienergia ostmispraktika puhul ei ole tegemist ainult vaimse harjumuse või oskusega, vaid ka kehalisega, sest arvutisse või ID-kaardi lugejasse tuleb sisestada ID-kaart, klaviatuuril tuleb tähti vajutada, arvutihiirt liigutada ja selle nuppe vajutada. Senisest enam peab aga pöörama tähelepanu informatsioonile ja selle lugemisele, kuna informatsioon on struktureeritud teisiti kui varem. Elektrienergia on varasemast selgemalt eraldatud võrguteenusest, pakkumised sisaldavad infot, mida ei olda harjunud lugema.

Avatud elektrituru tulekuga toimub praktikat koos hoidvate elementide muutus ja varasemat praktikat on seetõttu raske, kui mitte võimatu koos hoida ning sellest tulenevalt muutub praktika.

Gram-Hanssen (2010: 65) on need elemendid võtnud kokku järgnevalt:

1. Teadmine, kuidas teha ning välja kujunenud harjumused
2. Institutsionaliseeritud teadmine ja kindel reeglistik
3. Seotus, pühendumine, eesmärgid
4. Tehnoloogiad

Kuna osaliselt muutuvad nii teadmised, kuidas asju teha, kui ka väljakujunenud harjumused, muutub praktika koos hoidmine indiviidi jaoks raskemaks, sest millegi uue vastuvõtmine ja selle rutiiniks muutmine on protsess, mis nõuab aega. Praktikate muutumisega võib kaasneda see, et inimesed teadvustavad endale oma varasemaid rutiine ning seejärel muudavad ja integreerivad teadlikult uued kohustused, teadmised ja töö uuteks rutiinideks (Gram-Hanssen 2010: 76). Ka elektrienergia turu avanemisega kaasnevad muutused, mis mõjutavad kohustusi ja teadmisi. Ettevõtjad peavad endale lahti seletama uued lähtekohad ja nendega kaasnevad harjumused. Näiteks lepingut börsihinnaga sõlmides, peavad nad arvestama börsihinnast tulenevate kulude kõikumisega või fikseeritud hinnaga paketti valides, peavad nad arvestama sellega, et võivad sedasi teha ebaefektiivse otsuse. Sellest tulenevalt peavad need ettevõtjad, kellele on oluline soodsaim hind, harjuma pidevalt elektrienergia turul toimuvaid hinnaarenguid jälgima, muutma need uued harjumused uuteks rutiinideks. Teadmiste muutus seisneb ka selles, et tuleb teada, millal saab pakkujat vahetada, millised on tingimused, mis määravad võimalused.

Teiseks elemendiks on Gram-Hanssen (2010: 65 kaudu) järgi reeglid ja institutsionaalsed teadmised. Režiim kehtestab reeglid, mille alusel süsteemis tegutsema peab. Nendeks on nii ettekirjutused Euroopa Liidust tulnud direktiivide näol, kui ka reeglid seaduste näol, mis sätestavad, kuidas ja mis tingimustel turg toimib, kes seal tegutseda võivad, kuidas hind on reguleeritud etc.

Enam ei ütle reeglistik seda, et tarbija peab olema ühe kindla müüja, Eesti Energia, juures ja ostma temalt riigi poolt fikseeritud hinnaga elektrienergiat, vaid nüüd tuleb teha valikuid nii müüja, kui ka pakettide osas. See viib tagasi ka esimese punkti juurde, mis vihjab sellele, et valikute tegemine on uue harjumuse sisse juurutamine ja seega võib ta osutuda raskeks ning aeganõudvaks, muutes nii praktika kooshoidmise keerulisemaks.

Harjumuse sissejuurutamise puhul on oluline kognitiivse adaptatsiooni protsess, mis on ühtlasi ka protsess, mille abil reeglid transformeeritakse ja sõnaselge, konkreetne teadmine muudetakse rutiinseks käitumiseks ja sõnadetagi selgeks oskusteabeks. See seotus tootega võib mõjutada aga tegevust, mis on praktikaga seotud (Gram-Hanssen 2010: 67). Elektrienergia turu avanedes, muutuvad reeglid ning sellest tulenevalt ka rutiinne käitumine, kuna uusi reegleid ja konkreetseid teadmisi transformeeritakse varasemast erinevalt. See aga tähendab, et tegevus, mis on seotud elektrienergia kui toote ostmisega muutub, muutub praktika.

Omastamise (i. k. *appropriation* ¹) protsess mitte ainult ei muuda meie suhteid objektidega, vaid muudab ka meie praktikaid, kui meie objekti kasutamisest saab ajapikku rutiin ja toote tüübist sõltuvalt võime lõpetada tootest mõtlemise, kuna sellest saab osa, mida me teeme (Gram-Hanssen 2010: 66). Elektrienergia ostmise rutiiniks muutumine võtab veel aega. Elektrienergiast kui tootest - millel on mitu konkureerivat pakkujat - mõtlemine on alles igapäevaseks tegevuseks saamas.

Uus tehnoloogia ei saa olla kasulik või tajutud vajadusena seni, kuni ta pole läbinud teste ja katseid, mida kasutajad tehnoloogia peal proovivad (Lehtonen 2003: 364). Praktikate arengu juures on olulised ka objektide, seostuvate tähenduste ja kompetentside vahelised suhted (Shove ja Pantzar 2005: 45). Pakettide valimine on tarbijatepoolne avatud elektrituru testimine. Proovitakse mingi periood üht või teist paketti ja võrreldakse neid, et leida parim. Tähenduste ja kompetentside vaheliseks seoseks on paketi valimine ja paketist arusaamine.

Ka Gram-Hanssen'i (2010) energiatarbimist puudutavas uurimuses, kus aasta aega jälgiti ja mõõdeti 30 perekonna passiivset energiatarbimist (i. k. *standby consumption*) selgus, et mitte kõik perekonnad polnud valmis uut tehnoloogiat vastu võtma. Oli ka neid perekondi, kes loobusid elektrienergia passiivse-tarbimise vähendamisest ning asusid vana praktikat edasi rakendama.

Praktikateooria ei välista muutuste alguse saamist inimeste igapäevaelust, kus toimuvad muutused kohustustustes, kuid ka uute teadmiste ja uute tehnoloogiate tutvustamine (Gram-Hanssen 2010: 76). Seega võib praktikateooria olla kasulik aidates kirjeldada, miks muutused ei ilmne alati, kuigi võimuorganid ja organisatsioonid püüavad neid muutusi inimeste igapäevaellu tuua (Gram-Hanssen 2010: 77). Mis ei pruugi ikkagi tähendada seda, et hoolimata võimuorganite ja organisatsioonide püüdlustest, mõnede ettevõtete jaoks midagi muutuks, kuna nad ei ole võimelised või ei taha muutusi vastu võtta.

Warde (2005) toob välja selle, et inimene võib olla mitme praktika ristumiskohaks ja tõstatab küsimuse, kuidas innovatsioonid ja protseduurid ühes praktikas, võivad samal ajal olla osa ka mõnest teisest praktikast.

¹ *Appropriation*, on antud kontekstis lisaks omastamisele vaadeldav ka kasutamisenä, kuid ühest head tõlget sellele leida on raske.

Elektrienergiaostmise praktikaga seotud innovatsioonid, protseduurid ja teadmised võivad olla samaaegselt osa ka näiteks energiatarbimise või rahainvesteerimise praktikast. Elektrienergia ostmise ja elektrienergia tarbimise vaheline seos seisneb lepingusõlmimises, mille tulemusel sõltub tarbimine lepingutingimustest ja võib olla piiratud. Näiteks võib ettevõtte toote omahind olla sõltuv börsipaketist, mille tulemusena on kõrgemate börsihindade korral, teatud perioodidel tootmine piiratud või tootmine ajastatud selliselt, et toota oleks võimalikult odav.

Lisaks tõstatub ka küsimus, kuidas muutused ja stabiilsus ühe praktika sees, võivad mõjutada teisi praktikaid erinevatel tasanditel või kuidas paralleelsed süsteemid üksteist võivad mõjutada (Gram-Hanssen 2010: 74). Näiteks kuidas mõjutab uus elektrienergia tarbimise praktika teiste toodete ja teenuste tarbimist või kuidas elektrienergia tarbimine mõjutab avatud energiaturgu.

Praktikate muutumisel on oma kindel roll tehnoloogiate muutumises, millest tulenevalt muutuvad varasemad tehnoloogiad ebaefektiivseks või keelatuks. Uusi harjumusi on tehnoloogia muutudes lihtsam kokku panna juhul, kui toimub muutus nii teadmistes, kui ka kohustuste elementides, mis praktikat koos hoiavad (Gram-Hanssen 2010: 72). Väidet kinnitab fakt, et teadmistes ja kohustustes toimuvad muutused, mis väljenduvad nii pidevas infopakumises riigi, sõltumatute veebisaitide, meedia, elektrienergia pakujate kui ka uue lepingusõlmimisega kaasnevates kohustustes. See aga ei pruugi tähendada, et uute harjumuste kokkupanek tehnoloogia muutudes, on kõigile ühtmoodi lihtne ja vastuvõetav. Kuna ettevõtjate tarbimispraktikad on erinevad, ei pruugi mõned olla valmis uuele harjumusele ja praktikale üleminekuks. Elektrienergia turul on vana praktika juurde edasijäämine raskendatud, kuna muutuv elektrituru situatsioon ja reeglistik, muudavad harjumuspärase suletud elektrituruga omaksvõetud rutiini juurde jäämise, tarbija jaoks üsnagi raskeks, kuigi see on võimalik, kuna inimesed ja ettevõtjad, kes valikut ei tee, jäävad üldteenuse alla. Seega, elektrienergiast uue situatsiooni tulemusena keegi ilma ei jää. Küsimus on just selles, kas need inimesed ja ettevõtjad on pikemas perspektiivis valmis uut tehnoloogiat, mis on ennekõike seotud uue reeglistiku ja reeglistikust tuleneva situatsiooniga, vastu võtma ja omandama sellisel määral, et on võimelised valikut tegema või loobuvad nad, kuna ei ole võimelised uut tehnoloogiat avatud elektrituru näol vastu võtma.

1.6 Praktikateooria ja tarbimine

Alapeatükis kirjeldan, miks peab tarbimist vaatlema läbi praktikateoreetilise käsitluse. Samas toon ka välja teised tarbimiskäsitlused ja põhjused, miks neid käsitlusi pole antud töö kontekstis otstarbekas kasutada.

1.6.1 Tarbimine

Tarbimisega tegelevad praktikateoreetilised lähenemised peavad tähtsaks tehnoloogiate ja infrastruktuuridega kaasnevaid võimalusi ja piiranguid, mis muudavad käitumise ennustatavaks ja korduvaks (Reckwitz 2002b; Shove 2003, Warde & Southerton 2012: 14 kaudu). Elektrienergia tarbimise puhul saame samuti rääkida uue sotsio-tehnilise süsteemiga kaasnevatest võimalustest ja piirangutest. Inimesed saavad valida elektrimüüjat ja paketti, mille põhiselt hind neile igakuiselt hakkab ka kujunema. Piiranguks pakettide ja müüjate arv ning inimese enda teadmised võimaluste kohta avatud elektriturul.

Tarbimine on rohkem seotud asjade ja teenuste kasutamise kui ainult ostmisega (Warde & Southerton 2012: 10). Elektrienergia puhul võime me rääkida nii ostmispraktikast kui kasutamispraktikast. Ostmispraktika puhul veel harjumustest rääkida ei saa, kuna harjumused on alles välja kujunemas. Kasutamine on aga lisaks sõltuv ka ümbritsevast tehnoloogiast, mille tarvis me elektrit üldse kasutame.

Praktikateooria selgitab tarbimist kui inimeste vajadust pädevalt sooritada oma igapäevaelulisi tegevusi, kuna konkreetsed teenused ja kaubad on möödapääsmatud (Warde & Southerton 2012: 10). Elektrienergia on möödapääsmatu, kuna suurem osa meid ümbritsevast ja meie elu lihtsamaks tegevast tehnoloogiast on sõltuv elektrienergiast. Elektrituru avanemine tähendab tarbija vajadust uue kompetentsi järele, kuna inimestel on vaja osata endale valida elektrimüüjat ja paketti, mille eest ta maksma hakkab.

1.6.2 Iseseisva tarbija mudeli puudused

Tänapäeva (eeskätt Suurbritannia ja USA) poliitikas populaarsed „käitumise muutmise“ algatused tunduvat lähtuvat iseseisva tarbija ideoloogilisest prototüübist, milles tarbija võrdlemisi autonoomselt analüüsib oma elustiili lähtudes olemasolevast rahast ja ajast ning valib tooteid ja teenuseid, mis vastaksid tema eelistustele ja väärtustele (Warde & Southerton 2012: 4). Warde ja Southerton (2012) on aga sellise lähenemise suhtes üsnagi kriitilised ning on välja toonud viis peamist põhjust, miks läbini iseseisva tarbija mudel tegelikult puudulik on ja inimesel ei ole tegelikult piiramatult vaba valikuvõimalust.

1. Tarbimine on iseseisva tarbija mudelis võrdsustatud ostmisega ehk tarbimine – see on ostmine (Warde & Southerton 2012: 5). Warde ja Southerton käsitlevad aga tarbimist tunduvalt laiemalt, see ei ole ainult ostuhetk, vaid ka toodete ja teenuste kasutamine ning lõpuks ka nendest loobumine. Elektrienergia ostupraktika on ettevõtete puhul ennekõike seotud selle kasutamisega. Elektrienergiat tarbitakse ja alles siis tasutakse selle eest. Kui ühe elektrienergia müüja poolt pakutava teenusega ei olda enam mingil põhjusel rahul, siis loobutakse sellest ja valitakse uus pakkuja ning pakett ja kasutatakse seda ning tasutakse selle paketi eest.
2. Otsused ei ole puhtalt isiklikud, vaid gruppide normidest sõltuvad, millesse inividid kuuluvad (ibid.). Kui me vaatleme ettevõtet kui gruppi indiviide, mille iseloomulikuks tunnuseks võib pidada tootmist, ei saa inivid (töötaja, grupi liige), kes võtab vastu otsuse, millist paketti valida, lähtuda isiklikust huvist näiteks börsipõhise paketi vastu, kuna see tundub talle mõistlik (ibid.). Inivid peab lähtuma grupi normist, milleks on minu näite puhul võimalikult odava paketi valimine, kuna elektrist ja selle hinnast sõltub kuivõrd jätkusuutlik see grupp edaspidi on. Siinkohal tulevad mängu ka sotsio-tehnilised süsteemid, kus tegutsejad on sotsiaalsete gruppide sees ja jagavad teatud kindlaid tunnuseid, näiteks kindlad rollid, kohustused, normid, ettekujutused, mis on Geels'i (2004) järgi ka üks sotsio-tehnilise süsteemi tunnuseid.
3. Juba tehtud ostud takistavad osasid valikuid ja osaliselt tingivad uusi valikuid (Warde & Southerton 2012: 6). Valides ühe teenusepakkuja, ei saa samal ajal valida ka teist. Riskides ja võttes paketi, mis osutub kalliks, võib jääda mõni teine ost sooritamata, samas kui risk on end õigustanud ja on saadud odavam pakett, võib ülejäävat raha, mis muidu oli mõeldud elektrienergia kulude katteks, investeerida mujale.

1.6.3 Praktikate eelised teiste sihtrühmade käsitlemise mudelite ees

Lisaks praktikateoreetilisele lähenemisele on tarbimise analüüsimiseks võimalik kasutada ka teisi mudeleid, millel on aga mitmeid puudusi, mille tõttu ka antud töö kontekstis ei ole mõistlik neid kasutada. **Defitsiidi mudel**- Selles mudelis käsitletakse tarbijat passiivse vastuvõtjana, kellel on millestki puudus nt teadmised, hoiakud, käitumine, ressursid (Halkier 2013: 3-15). **Segmentide mudel**- Tarbijaid nähakse vähem passiivsetena ning on jaotatud tüpoloogiast tulenevate kategooriate alusel segmentidesse (Halkier 2013: 3-15). **Võrgustiku mudel**- Tarbijaid nähakse leidlikena ning info vastuvõttu mõjutab omavaheline suhtlemine. (Halkier 2013: 3-15). **Dialoogi mudel**- Tarbijaid nähakse kommunikatsioonis teadmiste

kaastootjana ning kommunikatsiooniprotsessi teadmisi ja tegevusi loova ning piiravana. (Halkier 2013: 3-15).

Kõik need neli arusaama tarbijate ja neile suunatud avaliku kommunikatsiooni vahel omavad ühist nõrka kohta. Selleks ühiseks nõrgaks kohaks on, et need neli arusaama ei suuda kinni püüda tavapraktikaid ja alahindavad seetõttu igapäevaelule omaseid ja lõikuvaid jooni, mis on osa keskkonnast, tarbimise ja tarbijatele suunatud avaliku kommunikatsiooni sees (Halkier 2013: 8). Selle töö kontekstis on aga just need kinnipüüdnud tavapraktikad olulised, kuna läbi nende on võimalik näha ettevõtjate igapäevaelule omaseid jooni ja igapäevaelus lõikuvate tegevuste vahelisi jooni, mis on osa nende poolt tehtavast tööst.

Mitte indiviidi valikud, kultuuriline taust ega ka motiivid pole need, mis mõjutavad tarbimist, vaid mõjutajateks on ikkagi praktikate arengud ja sooritusel (Shove et al 2012:2; Warde 2005:137, Halkier 2013: 11 kaudu). Indiviidi nähakse praktika kandjana ja kohana, kus ristuvad paljud erinevad praktikad (Couldry 2004:125-26; Warde 2005:139-45, Halkier 2013: 11 kaudu). Tarbimine ei ole sageli asi iseeneses, vaid paljude ristuvate praktikate sees olev muutuja (Halkier 2013: 13).

Elektripaketti valides ristub paketi valimise praktika näiteks koduse elektrienergia tarbimispraktikaga, kuna paketi valik mõjutab seda, palju on majanduslikult otstarbekas tarbida või siis ristuvad praktikad, kus paketti valides, suheldakse ja arutletakse ka tuttavatega antud teemadel. Tavaliselt oleks tegemist nende igapäevase omavahelise suhtlemispraktikaga, aga nüüd on see seotud otseselt paketivalikuga, kuna sellest räägitakse ja vestlusest saadavad ideed võivad ümber kujundada valiku tegemise kriteeriume ja arusaamasid, kuidas toimida.

1.6.4 Kultiveerimine

Kuna teatud tegevuste puhul ei ole otsustamine pidev tegevus, siis tuleb vaadelda ostupraktika juures ka nähtust nimega kultiveerimine. Kultiveerimine (i. k. *cultivation*) viitab protsessidele, mis toovad harjumused ja rutiinid alateadvusest teadvusesse (Wilk 2009: 149). Nii näiteks tõi elektrituru avanemine endaga kaasa elektriostmise teadvustamise protsessi, kus ettevõtjad pidid hakkama enda jaoks elektrienergia ostmist määratlema ja varasem "teatan näidud-saan arve" rutiin asendus uuega. See tõi uue olukorra nende igapäeva teadvusesse.

Rutiinide vahelised konfliktid võivad rutiine ka esile tõsta, kuna me peame prioritseerima, mis on meile oluline (Wilk 2009: 149). Elektrienergialepingud sõlmitakse erinevate perioodide peale ja mingi aja möödudes toimub uuesti prioritseerimine ja valiku tegemine.

Kuna inimesed osalevad Halkier'i (2013) järgi korraga rohkem kui ainult ühes praktikas ning vahetavad praktikate vahel ja liiguvad läbi praktikate igapäevaselt ja pidevalt, on täiesti loomulik, et ühel hetkel muutub mõni praktika vähem oluliseks ja jääb tagaplaanile seniks, kuni tema rakendamiseks puudub otsene vajadus.

2. BAKALAUREUSETÖÖ EESMÄRK JA UURIMISKÜSIMUSED

Bakalaureusetöö eesmärgiks on teada saada, missugune on ettevõttele elektrimüüja valiku tegemise protsess (ostupraktika) ning millised tegurid seda protsessi uuritavate ettevõtete hinnangul mõjutavad. Sellele lisaks huvitab mind elektrienergia olulisus ettevõtjate jaoks. Kuidas uue elektrituru situatsiooniga on kohanetud ning milliselt nähakse elektrienergiaturul toimuvat tulevikus ja millised on ootused avatud elektrituru osas. Bakalaureusetöös võrgutasude ja hinnatõusu temaatikat ma ei käsitle, vaid räägin elektrienergia ostupraktikast.

Käesolevas töös on peamised uurimisküsimused, mis aitavad bakalaureusetöö eesmärkidele vastata järgmised.

Üldisem elektritarbimise kontekst

- Kuivõrd oluline üldse on elektrienergia ettevõtjatele?
- Kuidas nad kirjeldavad oma elektritarbimise praktikaid?

Elektriosstu varasem ja uus praktika

- Kuidas toimus elektriosstu protsess suletud elektriturul kui endises sotsio-tehnilises süsteemis?
- Mis muutus elektriosstu praktikas ettevõtja jaoks avatud elektrituru tulekul ehk sotsio-tehnilise süsteemi muutudes?
- Kuidas on avatud elektriturul elektri ostmine kui uus praktika kirjeldatav?

Missugused on elektri ostmisega seotud uued tegevused?

Missugused on elektri ostmisega seotud uued arusaamad, teadmised ja mõisted?

Missugused on elektripakkuja valiku kriteeriumid?

Hinnangud avatud elektrituru kui ST-süsteemiga kohanemisele, pikaajalisele mõjule ning tulevikuootused

- Kuidas on ettevõtjad avatud elektrituruga kohanenud?
- Millisena näevad ettevõtted avatud elektrituru pikaajalist mõju ostupraktikatele ja mida ootavad?

Ei ole olemas ühest arusaama, kuidas elektritarbimisega seotud praktikate kogumit piiritleda. Oma töö jaoks defineerisin elektritarbimisega seotud praktikaid, kui suuremat kompleksi ning elektriostupraktikat (tegemist on tingliku nimetusega, hõlmates endas kõiki toiminguid, mis on vajalikud selleks, et saada elektrienergiat oma tarbimiskohta) ühe osana sellest kompleksist. Minu töö eesmärk on uurida mitte elektritarbimist kui sellist (mis ta oma olemuselt on, kas tarbitakse vähem, rohkem või keskkonnasäästlikumalt etc.), vaid just ostupraktikat, mis on kõige enam avatud elektrituru kehtima hakkamisega muutunud.

3. METODOLOOGIA JA VALIM

Peatükis annan ülevaate uurimismetoodikast ning valimist ja valimi moodustamisest.

3.1 Kasutatud andmekogumisviisid ja andmete analüüs

Käesolevas töös on rakendatud kvalitatiivset uurimisviisi. Kvalitatiivne uuring on oma olemuselt uuring, mis sisaldab detailseid kirjeldusi juhtumitest ja tingimustest, mille jaoks vajalikud andmed on kogutud kas vaatluse, intervjuude või dokumentide analüüsimise kaudu (Laherand 2008: 15).

Andmete kogumiseks viisin läbi ekspertintervjuud, mille juures on oluline, et uuritavaid vaadeldakse kui eksperte oma valdkonnas, kes esindavad teatud rühma (Laherand 2008: 199). Ettevõtjad on hübriidses rollis, kirjeldades oma ettevõtte praktikaid, samal ajal esindades teatud määral ka ettevõtjaid, kui sotsiaalset gruppi töös vaadeldava sotsio-tehnilise süsteemi kontekstis. Iga vaatlusalust praktikut võib käsitleda kui sotsiaalset näitlejat, kes mängivad oma sotsiaalset rolli erinevates kontekstides (Atkinson & Coffey 2003, Halkier ja Jensen 2011:10 kaudu). Info nagu näiteks intervjuud on samuti saadud läbi praktiku „sotsiaalse etteaste“ (i. k- *enactment*), mis aga on tehtud koostöös teistega või sõltuvad teistest (Halkier ja Jensen 2011).

Siinkohal ongi ohuks see, et kuna tegemist on koostööga, võib intervjuueeritava sotsiaalne etteaste olla mõjutatud ehk mõne olulise detaili või mõtte varju jäämine, mida mina ise ei oska näha või intervjuueeritav ei taha välja öelda ega näidata.

Ekspertintervjuu korral võib probleemseks osutuda teadmatus intervjuueeritava valdkonnaekspertdiks valmisoleku kohta, mis tähendab seda, et vastaja võib intervjuud blokeerida (ibid.). Intervjuueeritav ei pruugi keskenduda konkreetsele teemale, vaid räägib millestki muust, lülitades end hoopiski eraisiku rolli, andes infot hoopiski enda, mitte ekspertteadmise kohta, mis puudutab teemavaldkonda (ibid.). Probleemseks võib osutuda ka intervjuueeritava ja intervjuueerija vaheline teadmistepagasite erinevus, mis tähendab seda, et intervjuueerija või intervjuueeritav, ei ole teise osapoolega vestluses samal tasemel.

Siiski on antud juhul tegemist otstarbekaima variandiga, kuna kvalitatiivne uurimisviis annab võimaluse põhjalikumaks tõlgendamiseks andes paremaid vastuseid küsimustele miks, mis ja kuidas. Kvantitatiivne uurimiviis selliseid tulemusi tagada aga ei pruugi.

Intervjuukava (vt lisa 1) koosneb neljast blokist:

1. Elektrienergia ja avatud elektrituru olulisus ettevõtjast tarbija jaoks
2. Millised on olnud muutused ja kuidas on kohanetud?
3. Mille põhjal ettevõtja omale elektrienergia müüja valib?
4. Tagasisivaade eelnevale ning kuidas nähakse pikaajalist mõju tarbimispraktikale?

3.2 Valim ja valimi moodustamine

Valimi olen moodustanud kontrastsel põhimõttel, kus uuritavad subjektid oleksid võimalikult erinevad, nii oma suuruselt kui ka tegevusvaldkonnalt.

Suurettevõtte, mis tegeleb tootmisega on suurema elektrienergia vajadusega kui väikeettevõtte, kes tegutseb teenindussektoris ja müüb juba valmistoodet või teenust tarbijale. Äripindade suurused on erinevad ning töötajate arv samuti. See võimaldab välja tuua arvamuste universaalsust ja variatiivsust, mis on antud töö kontekstis oluline ja aitab mõista ettevõtjate erinevaid valikukriteeriume elektrienergia müüja valiku tegemisel ning nende tarbimispraktikate sarnasusi ja erinevusi nende suuruselt ja vajadustest tulenevalt. Ettevõtjate leidmiseks kasutasin peamiselt interneti, mille vahendusel otsisin kriteeriumidele vastavaid ettevõtteid ning püüdsin nendega siis kontakti luua ja saada nende nõusolek intervjuu läbiviimiseks teatud ajahetkel bakalaureusetöö kirjutamise protsessi käigus.

Kuna edaspidi on kasutatud lühendeid SET, KET, KEM ja VEM1, VEM2 selgitan nad lahti. Intervjuudes osalejad soovisid jääda anonüümseteks, seetõttu pidin ma transkriptsioonides nende identifitseerimiseks vajalikud tunnused ära kodeerima. Kodeerimisel otsustasin lähtuda kahest ettevõtjaid eristavast tunnusjoonest, milleks olid nende suurus ja tegevusvaldkond.

S- suur, **E**- ettevõtja, **T**- tootmine, **V**-väike, **M**- müük ja teenindus, **K**- keskmine, **1** ja **2**- kahte sarnast eristav number.

Tabel 3.1 Valimi kirjeldus

Ettevõte	Töötajate arv	Elektrienergia aastane tarbimine	Intervjueeritava positsioon ja osa protsessis	Asukoht	Lepingutüüp
SET	400+	1500 MWh	Ostujuht, valiku eest vastutav	Suurlinn	Fikseeritud leping 6 kuud
KET	20	500 MWh	Juhataja, valiku tegija	Suurlinn	Kombineeritud pakett, 2 aastat, Eesti Energia
KEM	17	Ei osanud öelda	Juhataja, valiku üks tegijatest	Väikelinn	Leping Eesti Energiaga
VEM2	4	4,8 MWh	Omanik, juhataja, valiku tegija	Suurlinn	Nii fikseeritud kui ka börsipakett (2 objekti), Eesti Energia
VEM1	7	25 MWh	Omanik, tegemise eest vastutaja	Väikelinn	Üldteenus Eesti Energia

Intervjuude jaoks koostas esmalt intervjuukavad, millest lähtuvalt ma oma intervjuud üles ehitasin. Intervjuud lindistasin ma osalejate nõusolekul diktofoniga, mille põhjal hiljem transkriptsioonid kirjutasin. Intervjuud kestsid 30-45 minutit. Kuigi intervjuusid läbi viies püüdsin ma lähtuda puhtakujulise ekspertintervjuu tingimustest, osutusid intervjuud pigem ikkagi segatüüpi ekspertintervjuudeks, kus oli nii eksperthinnanguid, kui ka oma kogemustest lähtuvalt antud vastuseid.

Seminaritöö jaoks esmase empiiria kogumise eesmärgil viisin ma läbi intervjuud SET ja VEM1-ga. Bakalaureuse töö käigus tegin veel neli lisaintervjuud (VEM2, KET, KEM ja

SET-ga). Uus intervjuu SET-ga tähendab seda, et intervjuud temaga teistkordselt tehes uurisin seda, mida ta 5 kuud hiljem, pärast esimest vestlust avatud elektriturust arvab ja kuidas see tema jaoks toimib. Uurisin tema praeguste arusaamade ja seisukohtade kohta tagasisivaatavas võtmes ehk kuidas ta näeb olukorda nüüd, võrreldes varasemaga. See lähenemine eeldas ka mõnevõrra teistsugust intervjuukava (lisa 1). Teistsugune oli see kava just sellepärast, et need vastused, mida ma soovisin teistelt (KET, VEM2 ja KEM) teada, olin ma juba sisuliselt teada saanud SET-lt seminaritöö jaoks tehtud intervjuu käigus ja seega polnud otstarbekas juba varasemalt esitatud küsimusi teistkordselt esitada.

Kuigi lähtuvalt SET-ga tehtud kordusintervjuust, oleksin pidanud tegema kordusintervjuu ka VEM1-ga, ma seda siiski ei teinud. Põhjuseks on VEM1 elektrim valiku tegemata jätmine ja sellest tulenev info puudulikkus, minu uurimisküsimuste seisukohast lähtudes. Ülejäänud kolm intervjuud tegin aga uute bakalaureuse töö käigus leitud ettevõtetega eelpool mainitud intervjuukavast (lisa 1) lähtuvalt.

Uurimisküsimustele leitud vastused võtsin kokku tulemuste osas. Teooriasse kirja pandud materjale sidusin järelduste ja diskussiooni osas, andes intervjuu käigus välja tulnule laiemat tähendust just teooria kontekstis.

4. TULEMUSED

Peatüki eesmärk on anda ülevaade peamistest ja kõige olulisematest uuringutulemustest. Peatükk on üles ehitatud lähtudes uurimisküsimustest.

4.1 Elektrienergia olulisus ja tarbimine

Esmalt peatun elektrienergia olulisusel intervjueeritavate jaoks, kuna see on üks aspekte, mis suuresti määrab ja kujundab, kui palju üldse panustatakse oma aega elektrienergia ostmisesse ning annab tausta üldisemale praktika toimimisele.

4.1.1 Ettevõtete ühised jooned tarbimisel

Elektrienergia on oluline tootmissisend kõigi ettevõtjate sõnul, kuid ta on oluline ettevõtte töö erinevate protseduuride ja etappide puhul.

Ilma elektrita tööpäeva alustada ei saa, kuna näiteks valgustite ja kütte sisselülitamise protseduuri ei saa läbi viia. Ja nagu ka intervjuudest ilmnas, on kõigi ettevõtjate jaoks oluline, et neil oleks ikkagi valgus majas ja tuba soe, sest see tagab töötingimused, milles inimesed töötada tohivad ja tahavad.

Sealt edasi tekivad aga ettevõtete elektrienergia vajaduses lahknevused. See tuleneb igapäevatoos vajalike seadmete elektrivajadusest, mis ettevõtetes kasutusel olevate tehnoloogiate puhul on erinevad. Seadmeteks, mis vajalikkust mõjutavad on arvutid, kaardimakseterminalid, tootmiseks vajalikud masinad, elektrilised tööriistad ja muud kommunikatsioonitehnoloogilised vahendid, nt arvutid, mille abil toimub suhtlemine klientide, tarnijate, teiste töötajatega ning tähtsate institutsioonidega. Kaardimakseterminalid on olulised kaubanduses ja nende roll on teistest suurem just keskmise suurusega müügi-ettevõtte jaoks, kelle kliendid tasuvad poes kaardiga. Samas tootvate ettevõtete jaoks kaardimakseterminalide tähtsus rolli ei mängi, kuna nende praktikad on võrreldes kaubandusettevõtetega teistsugused.

4.1.2 Ettevõtete kategoriseerimine

Tootmisettevõtete puhul on oluline, et seadmed ja abistavad vahendid, näiteks elektrilised tööriistad, oleksid töökorras. Kui elektrit ei ole ja masinad ei tööta, ei toimu ka tootmist.

Modernses ühiskonnas elavad inimesed ei ela looduslikus keskkonnas, vaid elavad tehnoloogiate keskel. Meid ümbritsevad tehnoloogiad ja materiaalsus, ulatudes elupindade, infrastruktuuri ja seadmeteni. Need tehnoloogiad kujundavad meie ettekujutusi, käitumismustreid ja tegevusi (Geels 2004:903-904). KET käitumismuster on sõltuv

elektrienergiast, kuna olukorras, kus elekter ära kaob, tuleb ettevõttel ukсед sulgeda ja töötajad koju saata. /.../kui särts on ära, et siis on tõesti nagu hirmus, sest ei saa midagi teha ja peab inimesed koju saatma./.../ (KET).

Suure ettevõtja jaoks on elektrienergia tähtsus tootmisprotsessis väiksem kui keskmise suurusega ettevõtte jaoks, kuna toodetakse erinevaid asju ja tootmisprotseduurid on erinevad. SET saab ilma elektrienergiata ära teha rohkem tööd, kui seda saaks KET, kuna elektrienergia ei ole nende puhul peamiseks tootmissisendiks. Tootjaid võiks kategoriseerida seega nii, et KET-d võiks nimetada elektrienergiast tugevalt sõltuvaks, kuna kogu nende süsteem kasutab palju elektrit.

Suurettevõtjat on kuidagi kategoriseerida või nimetada keerulisem. Klassifitseerides aga selle baasil, kuivõrd mõjutab elekter nende tootmisprotsessi, võib väita, et SET on elektrienergiast sõltumatum tootja kui seda on KET, kuna elektri osa toote valmistamises ja omahinnas on üsnagi väike.

Müügi ja teenindusega tegelevate ettevõtjate jaoks on elekter ennekõike vajalik ruumide (soojus ja valgus) ja kommunikatsioonivahendite töökorras hoidmiseks, kuna kommunikatsioonivahendite, nagu näiteks arvuti või kaardimakseterminalide abil, tekitatakse peamiselt käivet. Arvuti abil on võimalik leida klientide soovidele vastavaid tooteid ning näha laoseisu.

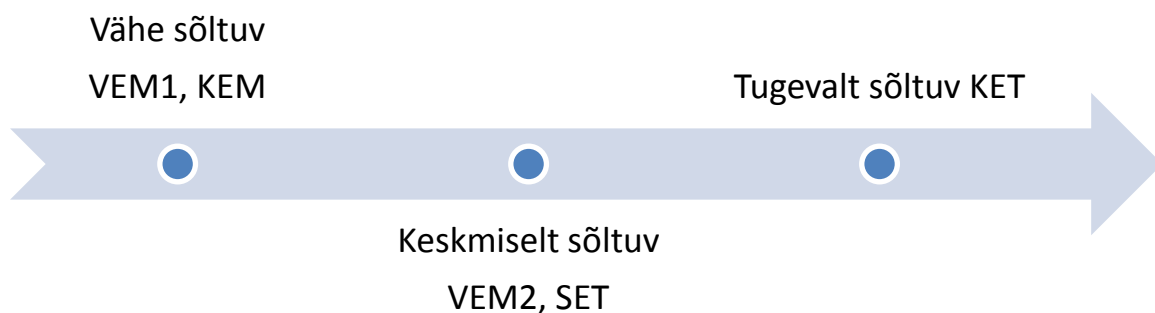
Kõige olulisemaks etapiks, kus elekter on oluline osa VEM2, VEM1 ja KEMi igapäevatööst on müügietapp. See aga erineb nende kolme vahel selle poolest, et VEM2 peab müügietapis ka oma kaupa ostjale esitlema ja seda ka seadistama. Seega on ta elektrienergia osas nõudlikum kui teised kaks. Kui näiteks päeval, mil kliendid sooviksid tulla tootega tutvuma ja potentsiaalset ostu sooritama, kaob ära elekter, tähendab see ettevõttele, et ei teki käivet, sest kliendile ei saa toodet näidata. VEM2 nimetaksin sellest tulenevalt keskmiselt sõltuvaks müügi- ja teenindusettevõtteks.

Samas aga on VEM1 ja KEM puhul ikkagi sõltuvus pisut väiksem, kuna tegelikkuses on võimalik arveldada ka sularahas. Sellest tulenevalt nimetaksin nemad ka kõige vähem elektrienergiast sõltuvateks ettevõteteks võrreldes nii VEM2 kui ka tootvate KET ja SET-ga.

Tarbimise juures ei ole küll ettevõtjate jaoks mingeid kindlaid norme, mis sunnivad või kohustavad elektrit vähem tarbima, kuid oluline on siiski elektrienergia efektiivsem kasutamine ja keskkonnasäästu silmaspidavate normidega arvestamine. KET puhul väljendus

see ISO standardite täitmises. /.../Me oleme ISO9001 ja ISO14001 sertifitseeritud ettevõtte, et meil on oma keskkonnaplaan ja keskkonnakava/.../ (KET). Sellest tulenevalt toimub ka pisut põhjalikum keskkonna ohutuse jälgimine ja oma tegevuse analüüsimine. Kõik ettevõtjad kasutavad ka õhksoojuspumpasid, mida peetakse ökonoomsemaks kui lihtsalt elektrienergiaga kütmist, kuigi ka õhksoojuspump töötab elektribaasil.

Allpool olev joonis 4.1 on tinglik, mis tähendab, et minu poolt moodustatud punktide vahemaadel ei ole kvantitatiivset tähendust.



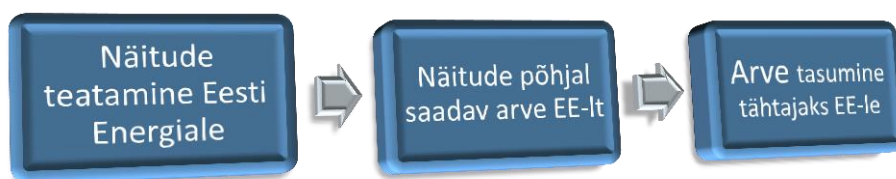
Joonis 4.1 Ettevõtete kategoriseerimine nende elektrienergiast sõltuvuse osas.

4.2 Elektriostmise varasem praktika ja selle muutumine

Selles peatükis kirjeldan, milline oli elektriostmise praktika enne elektrituru avanemist ettevõtjate jaoks ja mida uut elektrituru avanemine endaga kaasa tõi.

4.2.1 Varasem elektriostupraktika

Kuna konkreetsed teenused ja kaubad on möödapääsmatud, siis tekib inimestel ka vajadus oma igapäevaelulisi tegevusi pädevalt sooritada (Warde & Southerton 2012: 10). Enne elektrituru avanemist tähendas elektrienergia ostmise ettevõtjate jaoks praktikat, kus Eesti Energiale teatati oma liitumispunktide näidud. Seejärel saadi teatatud näitude põhjal Eesti Energialt vastu arve, millel oli oma maksetähtaeg ja mille hind oli riiklikult fikseeritud. Arve vaadati üle ning see tasuti ära, millega ka protsess piirnes. Sellest tulenevalt ei pööratud elektrienergia ostmise praktikale ka erilist tähelepanu ja aega. Ta oli üks osa elust, rutiin.



Joonis 4.2 Elektrienergia varasem ostupraktika.

4.2.2 Avatud elektrituru tulek

Uus turusituatsioon tõi endaga kaasa olukorra, kus tuli hakata mingisuguseid valikuid tegema. Tekkisid küsimused, kas võtta täiesti uus teenusepakkuja või jääda Eesti Energia juurde edasi; milline peaks see pakett, mida valitakse üldse olema; ja kas üldse tasubki kohe mingit valikut teha.

Avatud elektrituru tulek tähendas, et praktikad tuli enda jaoks uuesti struktureerida, kuid samas tuli ikkagi ka reeglitest kinni pidada, kuna reeglid tagavad süsteemi toimimise (Geels 2004: 903-904). Seda aitasid teha erinevad protseduurireed. Tugevalt elektrist sõltuva KETi jaoks tähendas struktureerimine valiku tegemise tähtajast kui protseduurireeglit kinnipidamist, mille abil uut praktikat struktureerida. */.../ Meie leidsime, et kui on tähtaeg, mis on üleüldine väljakuulutatud, siis tuleb nagu selle aja sees püsida./.../ (KET)*

Energiast sõltuva ettevõtte jaoks on see tähtis, kuna reeglite ja struktuurimuutuse eiramine tähendaks potentsiaalset kahju ettevõtte tegevusele.

Kuigi SET valis fikseeritud paketi, mis on sarnane suletud elektrituru tingimustele, toimus muutus tema jaoks ikkagi selles, et teadvustada tuli uusi tähendusi ning mõisteid ja valiku tegemine nõudis uute tegevuste läbiviimist.

Keskmiselt sõltuva VEM2 ja vähe sõltuva KEM jaoks ei tähendanud elektrituru avanemine märkimisväärset muutust. Kuigi neid eristas see, et VEM2 nagu ka VEM1 mainisid negatiivse nähtusena hinnatõusu, mille avatud turg endaga kaasa tõi. */.../ Ta ei tähendanud tegelikult absoluutselt mitte midagi, sest mingit tegelikku avanemist peale hinnatõusu siin ei olnud./.../ (VEM2).* KEM oli selles osas neutraalsem ja nägi avanemises peamise muutusena seda, et üks hetk tuli valik ära teha ja uued mõisted ja tegevused enne seda selgeks saada.

4.3 Uus praktika, valikukriteeriumid ning mõisted ja arusaamad

Selles alapeatükis kirjeldan uut praktikat ning selle ümber tekkinud uusi mõisteid ja arusaamu. Lisaks toon välja ka olulisemad valikukriteeriumid, mille põhjal elektrimüüjat ja paketti endale valiti. Alapeatüki lõpus esitan ka kokkuvõtva võrdleva tabeli Gram-Hanssen'i (2010) praktikaelementide põhjal.

4.3.1 Uus praktika

Avatud elektriturult elektriostmise alguspunktiks on kõigile ettevõtjatele olukorra teadvustamise punkt, kuid sealt edasi tekivad juba lahkevused. Sellest tulenevalt vaatlen neid edasi ettevõtete elektrienergiasõltuvuse astmetest lähtuvalt.

Kõige vähem sõltuvad VEM1 ja KEM

Nende puhul oli valikuprotsess üsna sarnane. Suurimaks erinevuseks oli VEM1 ja KEMi lõpptulemus, kus KEM valiku ära tegi, kuid VEM1 seda veel ei teinud ja otsustas pakettidega toimuvat jälgida. *./.../ Mina ei olegi valikut teinud, ütleme nii siis. Ma paar kuud jälgin, mis üldse toimub, mis paketid kuhu liiguvad./.../* (VEM1).

Keskkond, jagatud kultuurilised uskumused, sümbolid ja väärtused, on need, millest on raske kõrvale kalduda, kuna nad mõjutavad tegevust (Geels 2004: 913). Sellest tulenevalt jäi VEM1 sisuliselt ka pakettide võrdlemise etappi pidama. KEM jaoks oli see hetk, kus ta sisestas andmeid elektrimüüjate poolt pakutavatesse hinnakalkulaatoritesse. Seejärel aga tehti juba otsus ära.

Põhjust, miks lõppkokkuvõttes nii läks võib otsida juba infoga tutvumise etapi juurest. VEM1 hinnangul oli informatsioon ühepoolset esitatud ning seega ei olnud seda võimalik kuigi tõsiselt võtta. Samas KEMi jaoks oli informatsiooni esitatud piisavalt, mille tulemusena ta sai olukorda analüüsida ja valikuprotsessis kindlamalt edasi liikuda. Olukorda muutis ilmselt lihtsamaks KEMi jaoks ka see, et tema vahetas infot kolleegidega, kes olid samuti otsuse tegemise juures. VEM1 aga suhtles teiste ettevõtjatega, kellel olid samuti valikud tegemata. *./.../ aga väikeettevõtjad. Nii palju kui mina olen rääkinud inimestega, keegi ei, nad ei saa aru miks, niimoodi tehakse. ./.../* (VEM1). Kuigi VEM1 ütles, et ta on suhelnud ka asjatundjatega, kes on teemaga enam kursis, on ikkagi avatud turg ja selle avamine tema jaoks veel pisut arusaamatu.

Keskmiselt sõltuv VEM2

Tema valikuprotsess on väga sarnane KEM-le ja VEM1-le, kuid on siiski erinev. VEM2 jaoks mingit arutelu ei toimu, vaid tema liikus infoga tutvumise järgselt koheselt pakette võrdlema. Nagu ka juba varasemalt mainitud, pidas VEM2 edastatavat infot suuresti blufiks ja seega oli tal ilmselt raske kedagi peale iseenda usaldada ning see viiski olukorrani, kus tal üks etapp vahele jäi ja ta asus kohe pakette võrdlema ning seejärel otsuse ka ära tegi.

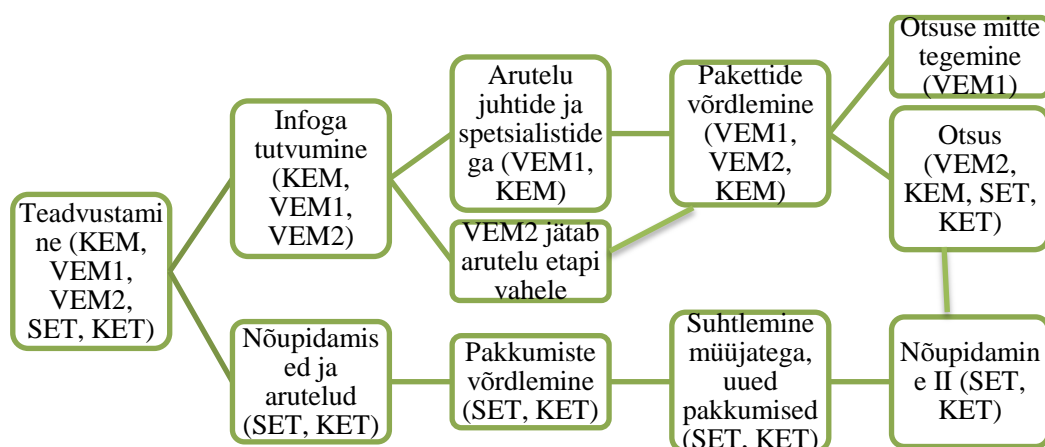
Keskmiselt sõltuv SET ja tugevalt sõltuv KET

Põhjus miks olen nad kokku pannud, on lihtne. Nende valikuprotsess etappide kaupa on väga sarnane. Pärast olukorra teadvustamist, kus võrreldes teiste ettevõtjatega suurim lahknevus sisse tuleb, algab SET ja KET jaoks esimene nõupidamine. Kuna nad on ka suuremad, siis on see protseduuriliselt neile vajalikum, sest tuleb määrata ära, kes mida teeb ja kes vastutab. *./.../*

koosolekul lühidalt arutletigi, et kuidas me seda asja teeme ja kes mida teeb./.../ (KET). Sama olukord oli ka SET puhul, kes otseselt valiku eest vastutama pidi.

Pakkumised käes, asuti neid sorteerima ja ka siin ilmnis suur sarnasus ja seda just sorteerimise viisis. Mõlemad ettevõtted muutsid pakkumised võrreldavamaks ja lisasid need Excelisse, et visuaalselt oleks neid lihtsam veelkord vaadelda. Pärast seda küsiti uusi pakkumisi ja esitati pakkujatele küsimusi /.../ Küsisin küsimusi, mõnele andsin volituse meie tarbimisajalugu vaadata./.../ (KET). Uued andmed sisestati tabelisse, edastati juhtidele ja peeti maha järgmine, otsustav nõupidamine, mille tulemusena võeti vastu otsus.

Joonisel 4.3, olen esitanud valikuprotsessi samm-sammult ning olen iga sammu juurde lisanud ka ettevõtjad.



Joonis 4.3 Valikuprotsessi jaoks vajalikud tegevused etappide kaupa.

Selline illustreerimine võtab kokku ja näitab, kuidas ühe või teise ettevõtja jaoks samm-sammult, etappide kaupa valikuprotsess välja nägi.

4.3.2 Elektrimüüja valikut mõjutavad kriteeriumid

Valikukriteeriumid on ettevõtjate jaoks isegi üllatavalt sarnased. Siinkohal oli seega oluline mitte lähtuda ettevõtete kategooriatest, vaid kriteeriumite hierarhiast.

Usaldusväärsus

Kõige olulisemaks kriteeriumiks osutus usaldusväärsus. Lihtsaks põhjenduseks võib tuua selle, et kuna turg avanes, siis sisenes ka palju uusi elektrienergia müüjaid. See aga tähendas ettevõtjate jaoks uue müüjaga lepingut sõlmides mõnes mõttes pea ees vette hüppamist. Sellest tuleneva ohu maandamiseks on vajalik usaldusväärseuse teke või selle olemasolu. /.../ Ma arvan seda kindlust. Minule tundub esialgu, et ta peaks usaldusväärne olema, eks see sõltub

muidugi isikust ka, aga usaldusväärust ja kindlust ennekõike. /.../(KEM). Usaldusväärus tähendab tegelikult ka seda, et ettevõtte saab olla kindel, et elektrienergia müüja suudab arved õigeaegselt kohale toimetada ja ei ole pankrotti minemas, mis tooks ettevõtja jaoks kaasa lisaprobleeme ja elektrist mingiks perioodiks ilmajäämise.

Stabiilsus

Kuna ilma elektrita jääda ei taheta, siis ilmnebki kohe järgmine oluline kriteerium, milleks on stabiilsus. Näiteks KET jaoks tähendab ebastabiilsus elektrienergiatranspordil nende ettevõttesse seda, et inimesed tuleb koju saata ja ka masinad võivad katki minna. */.../Kui alajaamas toimub mingi rike ja meil käib siin kõmakas, asjad peatuvad, insener peab kolm või neli tundi ehitama ja mõnikord läheb ka mõni küllalt keerulise seadme kontrolleri tuksi, mis võib maksta 1200 või 1800 eurot /.../ (KET). See on küll seotud rohkem võrguettevõtte ja elektrienergia ülekandega.*

Tehnoloogilisi ja materiaalseid piiranguid, on raskem muuta, kui reegleid või seadusi (Geels 2004: 903-904). Ometigi on stabiilsus oluline aspekt, mis ettevõtetele korda läheb, kuna see tagab nende endi töös stabiilsuse ja kuna tehnoloogilisi piiranguid nagu näiteks elektrienergia ülekanne on raske muuta, siis on stabiilsus seda enam oluline, mida enam toodetakse elektrienergiast sõltuvalt.

Lepingutingimused ja hind

Teataval määral on lepingutingimused ja hind osa stabiilsusest. Kui lepingutingimused on ettevõtete vajadustele vastavad ja neist peetakse kinni, siis on ka stabiilsus tagatud, kuna arved laekuvad õigeaegselt ja saavad õigeaegselt makstud. Hind tagab stabiilsuse, kui ta oluliselt ei muutu ja on seotud rohkem lepingutingimustega ja börsil toimuvaga. Kellel on fikseeritud leping, ei pea hinnakõikumise pärast muretsema. */.../ me valisime tegelikult paketi, kus hind on fikseeritud, et ei ole kõikumisi./.../ (SET). Kuigi, kui börsihind on tunduvalt madalam sõlmitud lepingus määratud hinnast, on võimalikuks tagajärjeks stabiilsuse kadumine ja lepingu lõpetamine või ümbervaatamine.*

Päritolu ja hea klienditeenindus

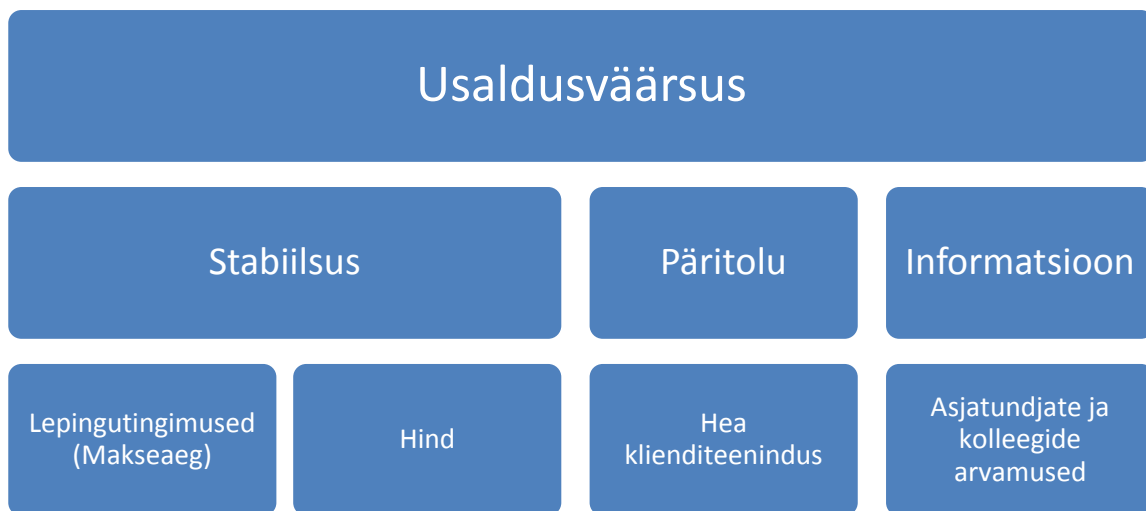
Müüva ettevõtte päritolu või taust on samuti usaldusvääruse juures oluliseks aspektiks, mida ka ostvad ettevõtted silmas peavad. See ongi ennekõike just seotud kindlusega, mida teadmine võimaliku lepingupartneri kohta pakub. */.../ Tähtis on siiski, kust see pakkuja pärit*

on./.../ (VEM2). VEM2 jaoks on see tegelikult oluline sellepärast, et ta ei taha Eestist raha välja viia, vaid panustada siinsesse majandusruumi. Päritoluga on seotud klienditeenindus. Juhul kui ettevõtte on elektriturul juba kauem tegutsenud, on tema teenindustase parem ja efektiivsem ning seda hinnatakse. /.../ *meile pöörduti oluliselt rohkem tähelepanu ja pärast seda pööratakse meie soovidele oluliselt rohkem tähelepanu, meiega suheldakse aktiivselt. Teenindus on läinud paremaks.* /.../ (KET). Parema teeninduse tähendab aga seda, et kui leping hakkab lõppema, siis tahetakse müüjaga uuesti lepingut sõlmida.

Informatsioon

Informatsioon pakettide, nende müüjate kohta, meedias kajastatud teemade kohta, on samuti üks mõjuallikatest. Siin on aga arvamuste lahknevusi. Ühed (KET, SET, KEM) peavad informatsiooni piisavaks, mis tagas selle, et otsust sai informatsiooni abil teha. Teine arvamus on aga seotud pigem informatsiooni vähesuse, ebamäärasuse ja selles informatsioonis sisalduva blufiga. /.../ *See informatsioon on nagu ühepoolne ainult. Nende poolne, kes arvavad, et see avatud turg on kuidagi jube hea. Noh, see on nagu peale surutud, ütleme nii siis.* /.../ (VEM1). "Bluffijateks" on VEM2 hinnangul uued elektriturule tulijad, kes on tundmatud ja keda ei saa tõsiselt võtta. Sellegipoolest on info aga ikkagi oluline kriteerium, kuna ta mõjutab valikuprotsessis tehtavaid otsuseid ja loob usaldusväärset.

Info hankimise teema hõlmab endas muuhulgas informaalset arutelu kolleegide, tuttavate või asjatundjatega. Tuttavatega arutleti küll eratarbimise tasandil, kuid sealt tekkinud arusaamad ja küsimused, küsiti elektrienergiamüüjate käest üle. /.../ *võib-olla kui sa järgmine kord oled ise otsust langetamas, siis sa ka arvestad nendega või vähemalt kui sa ei arvesta, oskad üle laua selle teenusepakkuja käest küsida.* /.../ (SET). Kriteeriumid olen kokku võtnud joonisel 4.5.



Joonis 4.5 Valikukriteeriumide hierarhia

Valikukriteeriumide suurused joonisel on tinglikud, mis tähendab, et minu poolt moodustatud kriteeriumide kastidel ei ole kvantitatiivset tähendust. Kuna usaldusväarsus on kõige olulisem valikukriteerium ettevõtjate jaoks, olen ta sellest tulenevalt esitanud ka kõige suuremana.

4.3.3 Uued mõisted ja arusaamad

Uusi arusaamu ja mõisteid tuleb vaadelda elektriostmise praktika kontekstis, mitte mõne teise praktika kontekstis.

Pakkujad

Avatud elektrituru tulekuga tekkis olukord, kus varasema ühe müüja asemel sai valida mitme müüja vahel. Selline uus olukord tähendas aga uut arusaama elektrienergia pakkujast, kellega varasemalt seostati vaid üht müüjat. Selle jaoks, et pakkumisi küsida ja pakkujatega suhelda, pidi nende kohta esmalt taustauuringut tegema. Pakkujaid vaadati pilguga, mis püüdis leida kõige usaldusväärsemad ja kindlamad võimalikud partnerid lepingu sõlmimiseks. *.../Kuna see elektrimüük on siiani toimunud ühe müüja poolt, siis uued ettevõtted põhjustavad nüüd natuke ebalust, et siis isiklikult tundub, et ta võiks olla selline kindel asi ja see võiks olla kõige tähtsam asi. .../* (KEM). Seda tendentsi nägin tegelikult kõigi ettevõtjate puhul. Nende jaoks oli võimaliku partneri usaldusväarsus ja kindlus oluline, kuigi VEM1 jaoks, kes valikut teinud polnud, selles osas vahet polnud. Ta oli orienteeritud parema hinnaga pakkumisele. Selgelt eristusid ka mõisted **päritolu** ja **uued tulijad**. Päritolu oli oluline mõiste VEM2 jaoks, kuna ta ei tahtnud raha „kinkida“ välismaistele müüjatele. *.../ me ei näe mingit vajadust kinkida raha soomlastele või lätlastele. Eriti soomlastele, lätlastele veel võib kinkida. .../* (VEM2). Uute tulijate

all peeti ennekõike silmas elektriturule sisenenud uusi ettevõtjaid, keda oli raske usaldada, kuna nende kohta ei teatud midagi.

Pakkumiste küsimine

Siinkohal oli kolm erinevat arusaama, sellest, kuidas pakkujatega suhelda ja pakkumisi küsida. Neist esimene oli seotud ise kontaktide otsimise ja kontakti loomisega, mida nii SET, kui KEM ka tegid. Teine variant tähendas seda, et enne kui KET jõudis ise kontakti looma hakata, võttis elektrienergiamüüja hoopis nendega ise ühendust. Kolmas variant tähendas pakkumiste küsimise seisukohalt vähesemat aktiivsust. VEM1 puhul ongi valik tegemata ja toimub jälgimine */.../ Ma paar kuud jälgin, mis üldse toimub, mis paketid kuhu liiguvad. Selles mõttes on see selline pörsas kotis ostmine. Minu jaoks on praegu valik tegemata veel./.../* (VEM1). VEM2 puhul oli see seotud pigem informatsiooni analüüsimise probleemidega, millest tulenevalt otsustas ta jääda sama teenusepakkuja juurde.

Pakkumised olid esitatud erinevatena ja nendest arusaamiseks tuli nad viia võrreldavale tasemele ning nii mõndagi tuli seoses pakkumise sisuga müüjatelt üle küsida.*/.../ Kui tuleb sulle pakkumine, millest sa aru ei saa, siis tuleks tagasi saata ja küsida, et vot palun muutke nüüd hinnastamise põhimõtteid või esitage see hoopis teisel kujul, et on küll erinevad jah./.../* (SET). See nõuanne oli sarnane ka KET puhul, kes pakkujatega suhtles ja neilt asju üle küsis.

SET tõi välja ka ühe huvitava juhtumi, kus temale laekunud pakkumine oli vigane, kuna sisaldas vale isiku nime. */.../ saadetakse mulle pakkumine, kus isegi eelmise pakkumise nime ära ei parandata. Firma on õnneks õige, aga isik mitte./.../* (SET). Üldiselt siiski rohkem selliseid probleeme, ei esinenud, nii et see on pigem erandlik ja huvitav nähtus, mida uute praktikate puhul võib ette tulla.

Pakettide võrdlemine

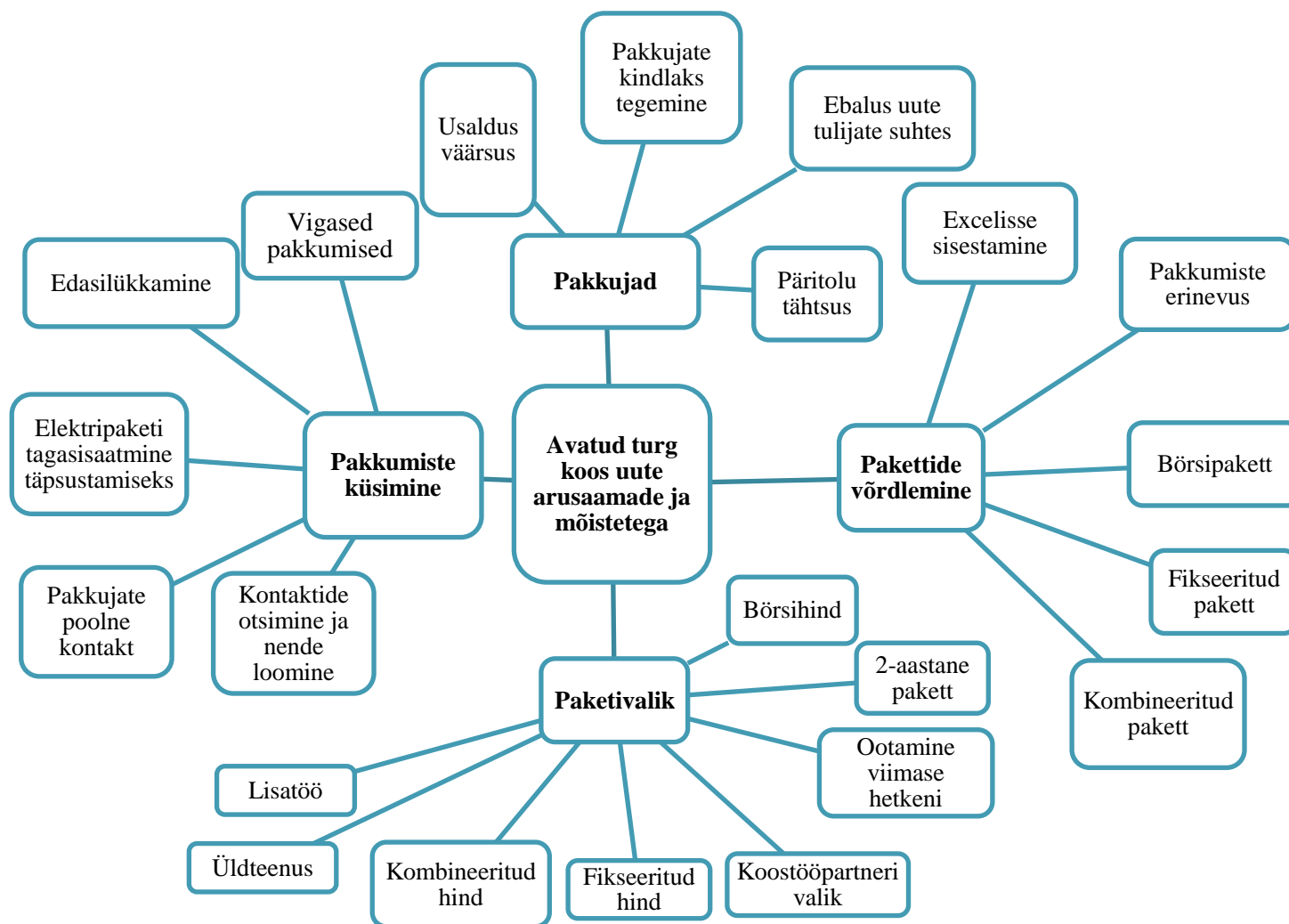
Eelnevalt sai ka juba mainitud, et pakkumised olid erinevad ja nad tuli viia võrreldavale kujule. Selle jaoks kanti saadud pakkumised Exceli tabelisse, kuna nii oli visuaalselt parem võrrelda ja nii sai muud ebatähtsad elemendid eemaldada. Pakkumiste võrdlemine võimaldaski enda jaoks pakkumisi niipalju kohandada, et hiljem saaks veelkord pakkumisi küsida, aga seda selgemas ja konkreetsemas vajadustele orienteeritud sõnastuses. Raskemaks muutis võrdlemise asjaolu, et paketid olid oma ülesehituselt erinevate põhimõtetega, nii tuli selgeks teha, mis on fikseeritud, mis kombineeritud ja mis börsipakett. **Fikseeritud paketti** nähti paketina, mille puhul ei pidanud ettevõtjad aktiivselt pidevalt hinnajälgimisega

tegelema, kuna hind on paigas. Fikseeritud paketivaliku puhul ei räägitud mitte niivõrd palju valimisest, kui „jätmisest“. Väljend tuleb sellest, et ka suletud elektriturul oli hind fikseeritud. /.../ *Selline jutuajamine oli, et mis sina arvad ja, et kas teha siis valik börsi kasuks või jätta fikseeritud hind.* /.../ (KEM). **Börsi paketi** puhul räägiti põhjalikumalt ettevalmistumisest ja jälgimisest. Börsipaketiga kaasnenud börsipõhine hind oli aga uus ja keeruline kohati. /.../ *Kui on börsihind, siis on nagu juba keeruline, see on siuke ennustamine.* /.../ (VEM1). **Kombineeritud pakett** tähendas seda, et mingi osa paketist on fikseeritud hinnaga ja mingi osa börsi hinnaga. /.../ *või siis pakutud kombineeritud variandi, et midagi on fikseeritud ja midagi on börsilt.* /.../ (SET).

Paketi valik

Parema pakkumise saamiseks üritati valikutegemise hetke teadlikult lükata võimalikult viimase minutini, sest oli tekkinud arusaam, et viimase hetke pakkumised on paremad, kui need, mis parajasti saadaval on. /.../ *Me venitasime sellega täiesti teadlikult viimase hetkeni. Vaatasime, kes meiega ühendust võtavad.* /.../ (KET). Äärmuslikumal juhul jäi aga koostööpartneri valik tegemata. VEM1 jaoks jätkub endiselt valiku tegemine, millele eelneb jälgimisprotsess. Üldiselt oli aga ikkagi näha, et kui informatsioon oli olemas ja pakkumised saadud, siis ei olnud valiku tegemine enam niivõrd keeruline.

Valiku tegemine oli ennekõike lisatöö, kuna uued mõisted ja tegevused selle ümber vajasisid lahtimõtestamist ja arusaamist. Lisatööd on tulevikus vähem, kuna praeguseks hetkeks on protseduurid, mis elektrimüüja valimise ümber käivad, enam-vähem omandatud, kuigi õppimine alles käib. /.../ *Ma ei ole päris täpselt neid protseduure omandanud ega ära õppinud veel, ütleme nii* /.../ (KET). Erinevaid mõisteid ja tegevusi, mis on avatud elektrituruga seotud võib näha ka joonisel 4.4.



Joonis 4.4 Avatud turg ja sellega seonduvad uued arusaamad ja mõisted.

4.3.4 Praktikate ja nende elementide võrdlus

Selle jaoks et eelnevaid alapeatükke 4.2 ja 4.3 praktikateooria kontekstis kirjeldada, olen allpool olevas tabelis 4.1 kokku võtnud varasema elektriostmise praktika ja uue praktika ja esitanud neid läbi Gram-Hanssen'i (2010) praktikaelementide. Võrdleva tabeli eesmärgiks on anda ülevaade ja arusaam sellest, kuidas praktikad muutusid avatud elektrituru tulekuga ja mis muutus erinevate elementide siseselt.

Tabel 4.1 Praktikaelementide näited

Gram-Hanssen (2010: 65) praktika elemendid	Ettevõtjate praktikate elementide näited	
	Varasem elektriostmispraktika	Uus praktika
Teadmine, kuidas teha ning välja kujunenud harjumused	kõigile ühesugune ja harjumuspärane. "Teatan näidud - saan arve - tasun arve."	Uue situatsiooni tulekuga varasem harjumus ja teadmine enam ei toimi, on uued tegevused (paketivalimine, pakkumiste küsimine) ning nendega kaasnevad teadmised ja mõisted (börsihind, kombineeritud pakett).
Institutsionaliseeritud teadmine ja kindel reeglistik	Institutsionaliseeritud teadmine üks kindel energiamüüja Eesti Energia, hind fikseeritud.	Uus situatsioon = uued kindlad reeglid (Euroopa Liidu direktiivid).
Seotus, pühendumine, eesmärgid	Varasemalt pühendumine, seotus ja eesmärgid = näitude teatamise ja	Nüüd pühendumise aste, seotus ja eesmärgid erinevad, kuna saab valida müüjat, paketti ja

	arve tasumisega. Seotus ühe ettevõttega, samas isiklik panustamine kogu ostuprotsessi sageli madal.	lepingutingimusi. Tegevus ise ehk elektrimüüja valik kultiveeritud tasandile tõstetud, teadlik, reflekteeritud, uudsuse tõttu ka algul suuremat pingutust nõudev.
Tehnoloogiad ja materiaalsed objektid, keskkond	Suletud turg, ainult fikseeritud hind, üks pakkuja.	Avatud turg, pakkumised kui teatav alamsüsteem, pakkujaid mitu, hind nii fikseeritud, börsi kui ka kombineeritud. Veebisaidid võrdluste ja arvutuste jaoks.

Kindlasti ei ole võrdlevas tabelis välja toodud aspektid muutuste kohta ainsad, kuid need on esmased suuremad tähelepanekud elementide muutustest, aidates seeläbi luua parema ülevaate.

4.4 Kohanemine, pikaajaline mõju ning ootused

Kohanemine tähendab eeskätt seda, kas eespool mainitud muutused on omaksvõetud ja ettevõtjate jaoks toimivad. Selle põhjal, et ainult ühel ettevõttel on valik tegemata jäänud, võib üldiselt järeldada, et olukorraga on vähemalt praktiliste protseduuride ja oskuste tasandil kohanetud. Samas on kohanemine ettevõtete puhul ikkagi olnud pisut erinev protsess.

4.4.1 Informatsiooni roll kohanemisel

Informatsioonil on oluline aspekt kohanemise juures, kuna informatsiooni abil teadvustati endale eelmisel aastal avatud elektriturule tulekut ja informatsiooni abil asuti otsuseid tegema.

Eelinfo

Informatsiooni roll ulatub juba 2012. aasta algusesse, kui algasid esimesed ettevõtjatele suunatud konverentsid, mis avatud elektriturust ja seal esseeisvatest valikuvõimalustest

rääkisid. /.../ Eesti Energia juba selle aasta alguses siin lõunaregioonis, oli see aprillikuus, kui nad tegid konverentse ja tutvustasid, mida see endaga kaasa toob ja mida teha tuleb/.../ (SET).

Info meediast ja pakkujatel

Edasine oli juba seotud iseseisvalt informatsiooni hankimisega meediast ja pakkujatel endilt. VEM2 jaoks oli iseseisvalt info hankimine nii meediast kui ka pakkujatel seotud negatiivse hoiakuga, kuna tema jaoks oli informatsioon liialt analüüsivõimeline ja seega muutus tema roll kohanemisel ja valiku tegemisel tunduvalt väiksemaks. /.../ Selliste asjade puhul peab see ikkagi ajatrendiga seotud olema. Reklaamitakse ainult ühe kuu näitusid või kahe kuu näitusid/.../ (VEM2) Ka VEM1, vihjas sellele kaudselt, kuna tema jaoks oli informatsiooni näol tegemist pigem müügitöö, kui tarbijat harida püüdva infoga.

SET, KEM ja KET leidsid, et tegelikult oli informatsiooni ikkagi piisavalt palju, et saaks end teemaga kurssi viia ja selle põhjal ka mingeid otsuseid vastu võtta. /.../ Kui süveneda viitsid, lugeda ja kuulata viitsid ajakirjandust ja raadiot, et siis oli küll minu arust infot piisavalt/.../ (KEM). Kuna avatud elektrituru temaatika on olnud juba pikalt aktuaalne, siis on igasugused andmed olnud juba kaua kättesaadavad. /.../ Mina arvan, et see oli piisav ja arusaadav, et pigem hakkas see närvidele käima, kui seda igalt poolt tuli/.../ (KET). Informatsiooni piisavus ja isegi üleküllus olid pigem seotud eratarbijatele uue situatsiooni selgeks tegemisega kui pideva ettevõtjate harimisega, kuigi nemadki said infot samadest kanalitest, kust eratarbijadki.

Info edaspidi

Praegusel hetkel, kui valik on tehtud, ei ole informatsiooni roll enam nii oluline. Seda sellepärast, et ettevõtjad osalevad korraga rohkem kui ainult ühes praktikas ja seega on täiesti loomulik, et kui valik on tehtud, muutub praktika ja selle ümber olev informatsioon vähem oluliseks ja jääb tagaplaanile (Halkier 2013). Uue valikutegemise lähenedes, muutub praktika ettevõtte seisukohalt uuesti aktuaalseks ja tõuseb ka informatsiooni roll. /.../ ma aktiivselt infot ei otsi, ei tegele sellega, aga kui ma kuulen midagi intrigeerivat.... , ...mis võiks ettevõtet puudutada, siis tuleb loomulikult see teema..., ...kasvõi järgmisel päeval või kui see on vähem kriitiline küsimus, siis ülejärgmisel päeval, see asi uuesti laua peale võtta ja see asi vaadatakse üle. /.../ (KET) Samas börsipaketiga tegutsevatel ettevõtjatel on igapäevast jälgimistööd oluliselt rohkem.

4.4.2 Probleemid ja elektrimüüja valimise sujuvus

Kohanemist mõjutavad ka probleemid ja sujuvus, mida enam on probleeme, seda vähem sujuv on kogu protsess ja seda raskem on kohaneda.

Ühe probleemina kerkis VEM2 jaoks esile müüja käitumine, mis talle pettumust valmistas. *./.../ Ebameeldiv on võib-olla see Eesti Energia käitumine, mis on tekkinud. Ta nagu ei taha endale neid kliente ja on nad kõik nõus ära andma teistele./.../* (VEM2). Sellest tulenevalt võib üks hetk tekkida olukord, kus VEM2 otsustab teise teenusepakkuja kasuks.

Teise probleemina kerkis esile pinge kõikumine, mis on aga seotud pigem võrguettevõttega, kui avatud elektrituruga. KET jaoks tähendas see pingekõikumine kahjunõude esitamist, kuna elektri kadumise tõttu tootmine seisis, sest ühe seadme kontrolleri oli purunenud. Sellistel juhtumitel peavad nad ühendust võtma oma kliendihalduriga ja oma probleemidest neid teavitama. See aga nõuab veel harjumist. *./.../ Ma ei ole päris täpselt neid protseduure omandanud ega ära õppinud veel, ütleme nii./.../* (KET). Kuna kahjunõudeid aeg-ajalt ikkagi tekib, siis nõuab see protseduur veel omandamist. Tänu klienditeeninduse paremaks muutumisele on see protsess aga edaspidi tõenäoliselt pisut lihtsam ja kiirendab õppimist.

Kuna avatud elektriturul valikute tegemiseks tuli ennast eelnevalt teema ja terminitega kurssi viia, siis tähendas see ettevõtjate jaoks lisatööd, kuid see polnud niivõrd probleem kui just vajadus sujuvuse saavutamiseks *./.../ Meie enda näitel, et me endale tegime need elementaarsed asjad selgeks ja teadsime, et teatud kuupäevaks peab otsus olema tehtud. ./.../* (KET). Lisatöö tehti ära ja see muutis juba edasise pisut kergemini mõistetavaks.

Kui ma küsisin ettevõtjatelt, et kas nad on kohanenud, siis oli üsna üheseks vastuseks, et jah on küll kohanenud, kuna tegelikult pole nende jaoks see muutus olnud eriti suur. Pigem on ikkagi asjad sujunud. *./.../ Hea on öelda, et jah, oleme kohanenud, sest praegusel perioodil on asjad väga hästi sujunud. Pole pidanud sellega ekstra nagu tegelema. Sai leping sõlmitud. Nii elektrienergia, arved, kui ka koostööpartneriga kokkulepitud lepingutingimused – see kõik on toimiv./.../* (SET). Võrreldes varasemaga ongi suurimaks erinevuseks lihtsalt see, et on tekkinud teatav valikuvabadus ja võimalus mingi hetk, kui on soov, seda vabadust ka ära kasutada ja uus leping sõlmida.

4.4.3 Elektrituru toimimine

Elektriturul toimunule vaatavad tugevalt elektrist sõltuv KET ja keskmiselt sõltuv SET üsnagi sarnaselt. Esimene otsuste tegemisega alustamise moment oli keerulisem, kuid hiljem olid ettevõtjad üldselt juba targemad ja haritumad. */.../ Ma arvan, et nad on kindlasti rohkem teadlikumad ja haritumad, kui nad olid pool aastat tagasi. Elu ise on sundinud seda. /.../ (SET).* Need, kes on otsustanud jätta valiku tegemata, on pigem käitunud valesti. Samas need ettevõtted, kellel on suurem soov olnud börsielektrit osta, omavad jällegi suuremat mängulusti ja peavad olema ka rohkem end teemadega kurssi viinud. Börsielektri ostmine tähendab tavalisest rohkemat elektrienergia teemade jälgimist ja tuleviku prognoosimist. */.../ ma arvan, et on palju ettevõtjaid, kes ka nii tegelikult teevad ja vaatavad, et kuidas see siis nende omahinda võiks mõjutada./.../ (KET).* KEMi jaoks ei ole muutunud muu, kui et lisandunud on valikutegemise võimalus, mida erinevalt saab ära kasutada.

Elektrituru toimimise kohta omavad KET ja SET sarnaseid vaateid, kuid keskmiselt sõltuva VEM2-ga võrreldes on need ikkagi erinevad. Tootjate jaoks on turg hetkel veel alles lapsekingades ja ei toimi veel päris avatud elektrituru põhimõtetel, kus konkurents mõjutab hinda. Seda sellepärast, et ühe ettevõtja (Eesti Energia) käes on liiga suur turuosa. Samas leiab VEM2, et turg toimib tegelikult küll, mõjutades läbi inflatsiooni ka igapäevaelu */.../ Toimib ja eks ta igapäevaelu ka muidugi mõjutab, et hinnad hakkavad vaikselt kasvama, mis on ka üks põhjus, miks inflatsioon suureneb./.../ (VEM2).* Seda arvas tegelikult talvel tehtud intervjuus ka SET, kuid nüüd aprillis uuesti läbiviidud intervjuus leidis ta ikkagi, et tegelikkuses kardetud inflatsiooni ei tulnud.

Teenused ja kvaliteet

Sotsio-tehnilised süsteemid ei funktsioneeris iseseisvalt, vaid on tegutsejatest sõltuvad (Geels 2004: 900). Tegutsejad (inimesed ja inimeste rühmad) jagavad teatud kindlaid tunnuseid, näiteks kindlad rollid, kohustused, normid, ettekujutused (ibid.). Tugevalt elektrienergiast sõltuv KET ja keskmiselt sõltuv SET on teenuste ja kvaliteediga rahul, kuna nende jaoks on kõik senini toiminud. Nii näiteks toob SET välja rahulolu */.../ Nii elektrienergia, arved, kui ka koostööpartneriga kokkulepitud lepingutingimused – see kõik on toimiv. Arved on liikunud, summad on õiged, nii et hetkel oleme väga rahul./.../ (SET).* Rahul on ka KET, kes kiidab klienditeeninduse taseme paranemist.

VEM2 jaoks, aga ei ole elektriturul eriti palju alternatiive, kuna raske on midagi uute tulijate kohta arvata, sest nende kohta ei tea piisavalt. Põhjusele miks see nii on, leidis selgituse aga

KEM */.../ oli näha, et mõned uued pakkujad turule tulles, võib-olla neil ei ole kogemust ja mõned paketid võisid olla segased /.../ (KEM). Kuna turuletulijad on erinevad, siis nende võimekused on erinevad, mis näiteks on Eesti Energial juba välja arendatud, vajab teistel alles edasi arendamist. /.../ Teistel on see kõik juba ammu paigas olnud ja seal ei olegi mingeid põhimõttelisi muudatusi. Nendel on vaja rohkem oma tööde alustamiseks vaeva näha. Tänašeks päevaks tundub, et nad on vaikselt nagu ree peale saanud, et asjad liiguvad./.../ (SET). Pigem on siiski aga Eesti Energial ikkagi teatav eelis just kogemuste pärast.*

4.4.4 Enda valikud

Tagantjärele tarkus on üldjoontes kõigil ettevõtjatel ühesugune. Isegi kui oleks võinud midagi teha teisiti oma elektrienergia müüja ja paketivalikus, ei olda ometigi oma praeguse hetke olukorraga rahulolematud. Rahulolematus ja asjade ümbervaatamine saabub alles siis, kui on piisavalt kogutud informatsiooni elektriturul toimunu kohta. See aga ei tähenda, et mingeid erinevusi ettevõtjate jaoks ei oleks, mida võib-olla oleks võinud teisiti teha.

Tugevalt sõltuva KET ja keskmiselt sõltuva SET puhul on sarnaneks tähelepanekuks see, et kogu uue lepingu sõlmimiseks vajaliku protsessi läbi viimisega oleks võinud isegi hiljem alustada. */.../ oleks võinud kogu selle elektrienergia müüja valikuga tegeleda alles novembris. See on tagantjärele tarkus, poleks ka mitte midagi hullu olnud, oleks jõudnud./.../ (SET). Mis aga eristab neid kahte on see, et KET sõlmis pikema lepingu ja teiste tingimustega ning sellest tulenevalt näeb tema lisaks seda, et oleks võib-olla pidanud börsielektrit oma lepingusse pisut enam lisama. /.../ Kohati on tundunud, et äkki see börsiosa oleks võinud suurem olla, aga noh me tegime kahe-aastase lepingu ja ma arvan, et kui me oleks teinud üheaastase lepingu, siis meil oleks vist olnud natuke sellel aastal see särts odavam, kui ta praegu selle kahe-aastase lepinguga on./.../ (KET). Sellegipoolest arvab ta, et pikemas perspektiivis on tema sõlmitud leping ikkagi parem, kuna teine aasta peaks endaga kaasa tooma teatava võidu.*

Juhul, kui SET oleks sõlminud lepingu varem ja pikemaks perioodiks, oleks ta saanud kõrvaltvaatajana elektriturul toimuvat jälgida. Samas sel juhul, kui leping oleks ebaõnnestunud, tulnuks sellega uuesti tegeleda. Siin tulebki mängu lepingute pikkus ja rahulolu, mis määrab tulevikku silmas pidades ära selle, millal keegi peab jälle elektriteemadega tegelema hakkama.

KEM oleks tahtnud pisut enam paketivõrdlust läbi viia, kuid seda oli keeruline teha, kuna periood, mida võrrelda, on olnud liialt lühike. */.../ Ma arvan, et see õige võrdlus võiks tulla mõne aja pärast, et alles kolm kuud on lahti ju olnud, et poole aasta või aasta pärast. /.../ (KEM). VEM1*

ja VEM2 puhul selliseid asju ei eristunud, kuigi VEM2 viitas andmete põhjalikumale analüüsile, mida oleks tema silmis pidanud tegema aga teised, kes tegelevad müügi ja avatud elektrituruga ümber seonduvaga.

4.4.5 Pikaajaline mõju ja ootused

Intervjueeritute arvates on avatud turg kehtinud alles liiga lühikest aega selleks, et konkurentsireeglid oleks korralikult toimima hakanud. Küll aga on nad lootusrikkad tuleviku suhtes. *./.../ Olen kuulnud mingit raadiosaadet Soomest, kus see elektriturg ka ei käivitunud kohe ja sujuvalt. Sisuliselt läks ikkagi mõni aasta, enne kui need turumehhanismid rohkem mõjule pääseksid ja toimima hakkaksid. Ma arvan, et siin ei lähe kiiremini selle asjaga./.../ (KET).* Seni aga on elektriturul sisuliselt ikkagi oligopol, kuid turgu võivad raputada ja korrastada näiteks mõnede elektrienergiamüüjate pankrotid, mis panevad kliendid liikuma ja uusi otsuseid tegema. Kogemustega tulevad oskused, mis edaspidi otsuste tegemisel abiks on. *./.../ Pensionikogumisega sama, et alguses ei oska ja uudne asi. Et kogemustega, et sa ei oska ju seda valikut teha, et ajalugu pole, aga siis tekib mingisugune kogemus ./.../ (KEM).* Selle kogemuse põhjal ongi aga võimalik uusi valikuid teha.

Pikemas perspektiivis on mõju kuludele suurem, kuna näiteks börsihind on sõltuv ka hooajast ja ilmast. Üsna pea on oodata soojemaid ilmasid ja ka hüdroenergia osatähtsuse kasvu *./.../ Põhjamaades on praegu hüdroenergia reservuaarid suhteliselt tühjad, lumi pole sulama hakanud ja seetõttu hüdroenergia pakkumine on väiksem. Varsti peaks nagu börsihind siis langema, kui kõvasti hüdroenergiat tuleb turule./.../ (KET).* See võimaldab börsilt ostmise korral kuludelt kokku hoida.

Aja jooksul muutub aktuaalsemaks ka pakettide vahetamine, kuna kujunevad välja trendid ja paremad pakkumised. Müüjad peavad hakkama enam pingutama ja oma nõrku külgi arendama, kuna hetkel on hinnavad veel olematud. *./.../ Eks need teised turulolijad ka, kui nad tahavad toimida, peavad oma nõrku külgi tugevdama ja kuna elektrimüüjad on ikkagi väga sarnaste hindadega, et siis aja jooksul nende turuosa ikkagi kasvab. ./.../ (KET).* SET hinnangul võivad seda mõjutada ka tulevikus avanev EstLink'i kaabel ning mõne suure elektrienergia müüja elektriturule tulek.

KEM ja VEM2 jaoks on sarnaselt see vahetamine pigem väike, kuid siiski ka aktuaalne, kuna uue informatsiooni valguses võib varasem leping osutuda majanduslikult ebamõistlikuks. Kui vahetatakse tehakse seda lähema 6 kuu või 1 aasta jooksul. VEM2 näeb pikemas perspektiivis aga ettevõtete konkurentsivõime langust, kuna hinnad tõusevad ja puudub piisav analüüs. *./.../*

põhimõtteliselt võiks seda asja siiski analüüsida ja selgitada nii eratarbijatele kui ka ettevõtjatele, et nad oskaksid vaadata seda asja omahinnas, eriti just ettevõtjaid silmas pidades. Osade jaoks on see vaid murdosa tegevusest, teistele on ta aga väga oluline. Põhiline on ikkagi see laiem foon, et Eesti ettevõtete konkurentsivõime langeb./.../ (VEM2). See on ka ainus negatiivne asi, mida hetkel veel mitte päris toimiva elektrituru juures välja tuuakse.

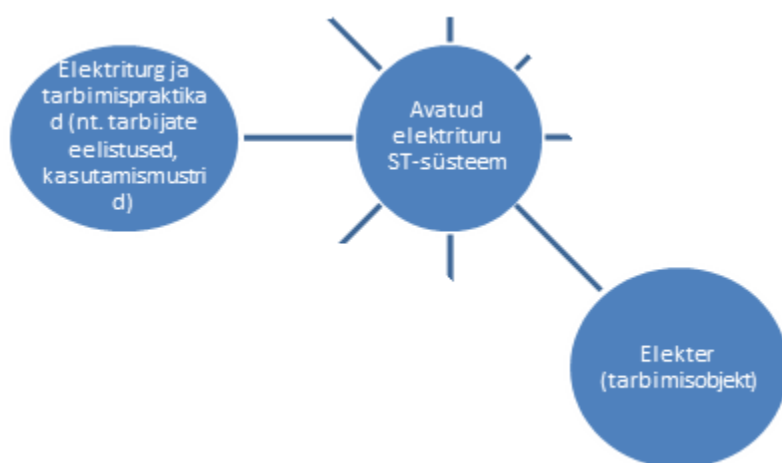
Peamiseks ootuseks on ettevõtja jaoks ikkagi elektrituru toimima hakkamisest tulenev elektrihinna alanemine. /.../ *Kui vaadata siin ka Skandinaavia teiste riikide börsihindu, siis ta võiks langeda aga mille tulemusena või mis see argument oleks, ei oska öelda. /.../ (SET). Langeda võiks ta näiteks pakujate abil, kes hindadega rohkem mängiksid ja püüaksid eristuda või ka VEM2 jaoks näiteks aktsiisi langetamise abil. Meelestatus on pigem positiivne ja lootusrikas, sest teistel Euroopa turgudel on muutused toimunud ja nende põhjal võib arvata, et tulevikus turg ka paremini toimib.*

5. JÄRELDUSED JA DISKUSSIOON

Peatükis toon välja olulisemad uuringutulemused ning arutlen nende üle teoreetiliste allikate ja tulemuste kontekstis. Alustades elektrienergia olulisusest ettevõtjate jaoks. Seejärel räägin ostupraktikast, selle muutumisest ja valikukriteeriumidest. Järelduste ja diskussiooni osa lõpetan kohanemise, pikaajalise mõju ja ootustega ning kriitika ja edasiste uuringute alapeatükiga.

5.1 Elektrienergia olulisus ja tarbimine

Alapeatükis käsitletav elektrienergia olulisus ja tarbimine on tegelikult osa suuremast süsteemist, milleks avatud turg on. Otseselt on elektrienergia olulisus ja tarbimine seotud avatud elektrituruga. ST-süsteemis elektrituruga ja tarbimispraktikate ning elektri kui tarbimisobjektiga ja sellepärast olengi esitanud alapeatüki jaoks tähtsaimad ST-süsteemi osad illustratiivselt. Väljavõtte eesmärgiks on näidata, milliseid ST-süsteemi osasid konkreetne alapeatükk käsitleb. ST-süsteemi mudelist olen välja jätnud need osad, mis alapeatükiga 5.1 seotud ei ole.



Joonis 5.1 Olulisemad ST-süsteemi osad alapeatüki kontekstis

Turg ja tarbimispraktikad, kirjeldavad sotsio-tehnilise süsteemi osana seda, millised on ettevõtjate elektrienergia kasutamismustrid. Mille jaoks ettevõtjad elektrit kasutavad ja kui oluline elekter nende jaoks on. Tarbimisobjektiks on elekter ettevõtjate igapäevaelu kontekstis sellepärast, et ilma elektrita osad vahendid ei töötaks ja selletõttu on elekter objekt, mis võimaldab elektrilisi tööriistu ja seadmeid kasutades, töö ära teha.

5.1.1 Tarbimine ja olulisus

Elektrienergia on kahtlemata vajalik kõigile ettevõtjatele. Erinevad on aga vajalikkuse astmed ja igapäevaste protseduuride etapid, milles elekter on vajalik. See tuleneb suuresti tegevusvaldkonnast. Igapäevaselt vajavad „särsu“ (väljend laenatud KET-lt, kes elektrit "särsuks" nimetas) ettevõtjad oma büroo-, müügi-, ja tootmispindade valgustamiseks ning soojendamiseks ja kommunikatsioonivahendite (arvutite ja kaardimakseterminalide) toimimiseks. Suurim lahknevus tekib aga etapis, kus tuleb mängu põhitegevus: tootmine või müügitöö. Müügitöö puhul ei olda elektrienergiast niivõrd sõltuvad, kui seda ollakse tootmisprotsesside puhul, mis on masinatest sõltuvad.

Elektrienergia tarbimise piiramisega otseselt ei tegeleta, KET jaoks kehtivad küll ISO-standardid, kuid tarbitakse ikkagi vajadustest lähtuvalt, mis aga tähendab seda, et elektrikulu müüdavate toodete omahinnas on tegelikult nii väike, et tema tähtsus tootehinnas ja müügitoodangus ei mõjuta teiste ettevõtetega konkureerimist. Müügi- ja teenindusettevõtete puhul on tarbimine veelgi väiksem ja seotud ennekõike müügiprotseduuridega nagu näiteks kaardimaksete toimimise, tšekkide väljastamise ja müügipindade valgustamise ning toodete eksponeerimisega.

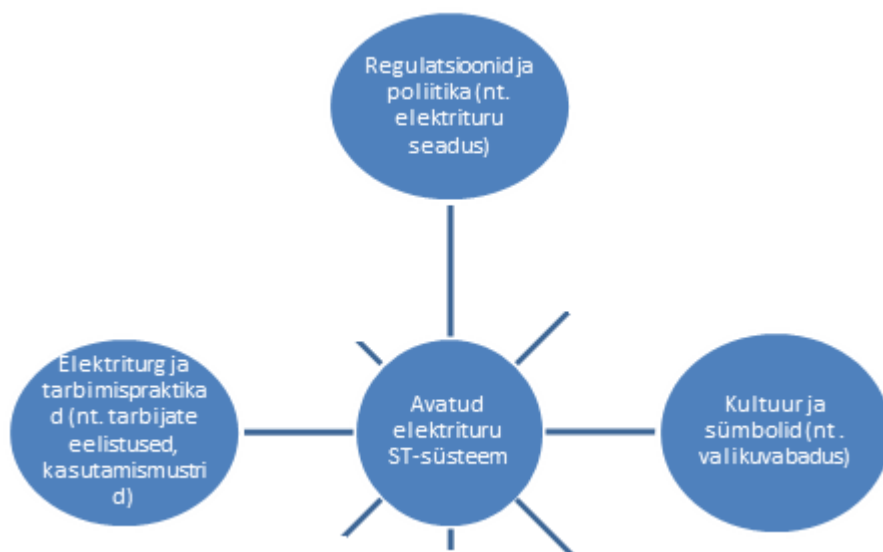
Piiranguteta tarbimine aga ei tähenda, et tarbida ei tahetaks efektiivsemalt. Selle jaoks on erinevad väljundid õhksoojuspumpade kasutamisest kuni LED-lampide paigaldamiseni. Need on ettevõtjate jaoks täiesti teadlikult kasutusele võetud lahendused, mida ei ole neile keegi peale sundinud, vaid see on ikkagi võimalus.

SE räägib ka üha enam kasvavast vajadusest rohelise energia ja energiat efektiivsemalt kulutavate hoonete järele. Oluline on see just sellepärast, et tegutsetakse ehitusturul, kus energiasäästmine on üha tugevamaks argumendiks uute lepingute sõlmimisel. Kuna tegutsetakse ka välisturgudel on surve sellisele lähenemisele üha suurem ning vajalikum konkurentsipüsimiseks.

Tegelikkus ongi see, et kuigi veel eriti pingsalt ei mõelda oma igapäevase tarbimise juures piirangutele, liigutakse ikkagi efektiivsema ja sellest tulenevalt ka säästvama tarbimise poole, milles mängib oma rolli mingil määral kindlasti ka elektriturul avanemine ja sellega kaasnevad suuremad kulud. Need sunnivad üha enam ka elektriturul toimuvat analüüsima ja jälgima, kuna jätkusuutlikkuse vaatevinklist on see tulevikku silmas pidades üha kasvav vajadus.

5.2 Ostupraktika, selle muutumine ja valikukriteeriumid

Sarnaselt eelnevale alapeatükile on ka selles alapeatükis käsitletavad ostuprotsess ja valikukriteeriumid osa suuremast süsteemist, milleks avatud turg on. Otseselt on ostupraktika ja valikukriteeriumid seotud avatud elektrituruga ST-süsteemis elektrituruga ja tarbimispraktikate, kultuuri ja sümbolite, regulatsioonide ja poliitikaga. Sellepärast olengi esitanud alapeatüki 5.2 jaoks tähtsaimad ST-süsteemi osad illustratiivselt. Väljavõtte eesmärgiks on näidata, milliseid ST-süsteemi osasid konkreetne alapeatükk käsitleb.



Joonis 5.2 Olulisemad ST-süsteemi osad alapeatüki kontekstis

Turg ja tarbimispraktikad kirjeldavad sotsio-tehnilise süsteemi osana alapeatükis konkreetselt seda, millised on ettevõtjate elektrienergia ostupraktikad ja mis seoses avatud elektrituruga tulekuga ostupraktikates muutus. Regulatsioonide ja poliitika osaks on avatud elektrituruga süsteemis üldisemalt panna paika reeglistik ja raamistik ja milles avatud elektriturg toimib. Need reeglid ja regulatsioonid määravad ära, mida saab teha (valida elektrimüüjat), mida tohib teha (vahetada müüjat, kui pakutav leping ei sobi) ja mida peab tegema (arved tuleb ära maksta). Kultuur ja sümbolid kirjeldavad süsteemis ja süsteemi tegutsejate teadmistes ja igapäevaelu kehtivaid arusaamu. Varasem arusaam oli, et turg on suletud, müüjat ega börsihinda pole võimalik vabalt valida. Müüjad ja elektrihind olid kujundatud ja fikseeritud riigi poolt. Uus kultuur, koos oma sümbolitega loob aga teadmist selle kohta, et turg on see, mis kujundab hinna ja seeläbi ka konkurentsi.

Lisaks olen alapeatükkide 5.2.1 ja 5.2.2 siseselt analüüsinud tulemusi ka Gram-Hanssen'i (2010) praktikaelementide valguses: **Teadmine, kuidas teha ning välja kujunenud harjumused; Tehnoloogiad; Institutsionaliseeritud teadmine ja kindel reeglistik; Seotus, pühendumine, eesmärgid.** Need elemendid on jaotatud konkreetset nendes kohtadesse, kus neist elementidest ka räägin. Sellise väljatoomise eesmärgiks on näidata, millised praktikaelemendid ikkagi on ja kuidas nad muutuvad, kui praktikad muutuvad.

5.2.1 Ostupraktika ja muutused

Warde ja Southerthon (2012) selgitavad tarbimist inimeste vajadusena möödapääsmatuid igapäevaelulisi tegevusi oskuslikult sooritada.

Teadmine, kuidas teha ning välja kujunenud harjumused

Elektrienergia on ettevõtjate igapäevaelust üks osa, ilma milleta nende töö on üsnagi keeruline. Elektrienergiast Sõltuva KET jaoks on „särts“ möödapääsmatu. See tekitas elektrituru avanemise perioodi ajal tema jaoks vajaduse muutuda kompetentseks, et teha võimalikult kasulik valik. Neid kompetense, mida omandasid nii KET, kui ka teised ettevõtjad, oli tegelikult mitu. Omandati kompetents pakkujate osas. Kompetents, kuidas pakkumisi lugeda ja neid võrreldavaks muuta. Kompetents pakkumiste sisu osas, mida tähendab üldse börsihind või kombineeritud hind. Need kompetentsid ei olnud mitte ainult tegevused, vaid ka neis sisalduvad uued mõisted ja tingimused.

Erinevate praktikaelementide muutudes, mis praktikat koos hoiavad, muutub ka praktika ise (Gram-Hanssen 2010: 76). Varasem elektrienergia ostmisega seotud praktika ei erinenud ettevõtjate lõikes. Tegutses suletud elektrituru tingimustes ja seega olid reeglid ja protseduurid kõigile samad – teatasid näidud, said arve, maksid ära. Uus avatud elektrituruga kaasnenud ostmispraktika, tähendas aga protseduurilisi erinevusi, tuli hakata tegelema erinevate pakkumistega, võtta vastu mingisugune otsus.

Käitumise muutumise allikad asetsevad praktikate arengu sees (Warde 2005: 140). Avatud elektrituru tulekuga tekkis uus omavahel seotud praktikate kogum, mis koosneb info kogumisest, pakkumiste saamisest, valimisest, läbirääkimistest, suhtlusest pakkujatega, otsustamisest, lepingu sõlmimisest, tarbimises muudatuste tegemisest, millele järgneb uus tsükel, kuni võimaliku uue pakkujaga lepingu sõlmimiseni, mille käigus ettevõtjad püüavad enam kursis olla elektrienergia ostmise teemadega.

Praktikad võivad kaasa tuua muutusi kohustustes, teadmistes ja tegevustes, mille kohta inimesed hakkavad tegema teadlikke peegeldusi oma rutiinidest ja teadlikult integreerima uusi harjumusi uuteks rutiinideks (Gram-Hanssen 2010: 76). Muutustega kaasnesid ka uued kohustused. KET ja SET pidid avatud elektriturule tulekule eelneval perioodil viibima nõupidamistel ning valima parima pakkuja. Ettevõtjate jaoks muutusid teadmised, kuna tekkisid uued mõisted nagu „börsihind“, „börsipakett“, „kombineeritud pakett“ ja „fikseeritud pakett“, mis uute tegevuste ümber kujunesid. Teadmised muutusid peamiselt läbi informatsiooni kogumise nii meediast kui ka pakkujatel. Selle jaoks, et aga küsida ja kogu avatud elektriturule toimuvaga ennast kurssi viia, tuli enne enda jaoks praktikaid struktureerida. Luua tuli uus rutiin, milleks sai pakkumiste küsimine elektrienergia müüjatelt ning nende pakkumiste seast valiku tegemine. Uusi harjumusi ja teadmisi asuti teadlikult integreerima, see aga nõudis lisatööd ja ajakulu. Peamiseks põhjuseks, miks seda kõike tehakse, on soov leida parim võimalikest lahendustest oma ettevõttele, mille jaoks on tarvis elektrienergia turul toimuvat jälgida. Toimuv arutelu teistega on samuti osa praktika muutumisest ja täiesti uue praktika tekkimisest, kuna varasemalt ei arutletud teema üle nagu seda on paketi või müüja valimine, sest praktika ja sotsio-tehniline süsteem olid teistsugused ja ei tekitanud selleks vajadust.

Tarbimine ei ole sageli asi iseeneses, vaid paljude ristuvate praktikate sees olev muutuja (Halkier 2013: 13). Ka Warde (2005) toob välja selle, et inimene võib olla mitme praktika ristumiskohaks ja tõstatab küsimuse, kuidas innovatsioonid ja protseduurid ühes praktikas, võivad samal ajal olla osa ka mõnest teisest praktikast.

Mõjutamine ei ole ainult erinevate elementide ja praktikate vaheline, vaid ta on ka ristuv. Elektrienergia tarbimine on samaaegselt osaks nii tootmisprotsessist (masinate ja tööriistade puhul) kui ka müügiotsusest (kaardimakseterminalid, arvutid, müügiandmete valgustus). Tootmisprotsessist on ka müügiotsusest, kuna müük on sõltuv toodetavast kogusest ja toodetav kogus müügitööst. Ka toodetav toodang võib olla sõltuv elektrist. Tööriistad, mida keegi on tootnud, toimivad elektri baasil ja samas tuleb nende tööriistadega elektri kaasabil toota uusi tooteid. Konkreetse näitena oli SET puhul ristuvaks ja oluliseks mõjutajaks finantspraktikate sobivus elektriotsu praktikaga. Seda sellepärast, et SET suuruse tõttu on maksete tegemise tähtsajad äärmiselt olulised ja seega ei sobi talle iga pakutav elektrileping. Maksetähtaegade mitte arvestamise korral tekiks olukord, kus arved jääksid õigeaegselt tasumata ja see tekitaks probleeme nii müüjale kui ka ettevõttele endale.

Tehnoloogiad

Keskkond, jagatud kultuurilised uskumused, sümbolid ja väärtused, on need, millest on raske kõrvale kalduda, kuna nad mõjutavad tegevust (Geels 2004: 913). Varasemad uskumused, sümbolid ja väärtused on ümberkujundamiseks endiselt liialt juurdunud. Süsteem, mis varasemalt toimis VEM1 jaoks hästi, ei lase tal sellest süsteemist kõrvale kalduda. Ka VEM2 jaoks on mõnevõrra raske kõrvale kalduda oma uskumustest ja see muudab uute ettevõtete usaldamise raskemaks, kuna nad pakuvad uusi väärtusi ja sümboleid.

Uusi harjumusi on tehnoloogia muutudes lihtsam kokku panna juhul, kui toimub muutus nii teadmistes kui ka kohustuste elementides, mis praktikat koos hoiavad (Gram-Hanssen 2010: 72). VEM1 jaoks pole veel uued harjumused omandatud, ta on omandanud küll teadmise, et muutus on toimumas, kuid uus sotsio-tehniline süsteem ja kohustused ei ole veel piisavalt selged.

Uus tehnoloogia ei saa olla kasulik või tajutud vajadusena seni, kuni ta pole läbinud teste ja katseid, mida potentsiaalsed kasutajad tehnoloogia peal proovivad (Lehtonen 2003: 364). Jälgitakse kõrvalt, kuidas süsteemi tehnoloogilised osad toimivad. Kuidas toimib börs, milliseid pakette valitakse ja milliseid vahetatakse. Valiku teinud ettevõtjate puhul toimub elektriturul toimuva jälgimine, kuid pigem võrreldakse juba tehtud valikut tekkinud võimalustega. Neid võrdlusi võibki vaadelda kui teste, mis on avatud elektrituru kui sotsio-tehnilise süsteemi proovikiviks.

Institutsionaliseeritud teadmine ja kindel reeglistik

Valikute tegemisel on oluline roll neil piirangutel, mille on ettevõtte endale ise seadnud ja mis samal ajal põimuvad võimalike kokkulepete tingimustega, mis määravadki tegelikult ära selle, kas ettevõttele on kasulik pakutavat lepingut allkirjastada ja vastu võtta või mitte. Geels'i (2004: 903-904) järgi esineb kolme dimensiooni (sotsio-tehnilised süsteemid, reeglid ja institutsioonid, tegutsejad, organisatsioonid ja grupid) vahel kuut tüüpi interaktsiooni.

Põimumist ja interaktsiooni seatud tingimuste ja kokkulepete tingimuste vahel iseloomustavad nii tähelepanu pööramine olemasolevatele reeglitele (nii ettevõttesiseselt kehtestatud reeglid, kui ka üldisemad ostmisega seotud reeglid), režiim (antud juhul avatud turg) ja institutsioonid (tarbijakaitseamet, konkurentsiamet, müüja, ettevõtte ise), mis aitavadki tagada piiranguid tegutsemiseks ja valikute tegemiseks kui ka võimaldavad praktikas osalejatele konteksti, milles tegutsemine toimub (riik, kus tegevus toimub,

organisatsioonid ja grupid, kes tegevuses osalevad). Nii toimubki elektriostmise tegevuse käigus protsess või praktika, kus selles osalejad esmalt panevad paika reeglid, mille alusel edaspidi toimub nende samade reeglite reprodutseerimine tegevusi korrates. Samas toimub ka reeglite muutmine. Siia võib tuua tarbijakaitseameti sekkumise elektrimüüjate lepingu lõpetamise tasu küsimisse, mis mõjutas situatsiooni tarbijate kasuks, kuna edaspidi ei tohtinud energiamüüjad enam sellist tasu küsida (Delfi Majandus 2012).

5.2.2 Valikukriteeriumid

Seotus, pühendumine, eesmärgid

Peamiseks valikukriteeriumiks osutus ettevõtjate jaoks usaldusvärsus. Kuna avanev turg tõi endaga kaasa rohkelt uusi tulijaid, kelle kohta ettevõtjad eriti midagi ei teadnud, kerkis nende jaoks üles probleem, keda usaldada uue lepingupartnerina. Usaldusvärsus on tegelikult suuresti ka teiste kriteeriumite alustalaks, kuna usaldusvärsus sisaldab endas kas kaudselt või otseselt näiteks stabiilsust, informatsiooni ja ka head klienditeenindust. Kui lepingupartner pole usaldusväärne, ei ole olukord stabiilne (näiteks jamad arvetega või pingekõikumine, mis on seotud küll rohkem võrguteenuse pakkujaga, kuid on siiski oluline) ja sellest tulenevalt tuleb valikujärgsesse perioodi rohkem panustada, seda aega ettevõtjatel aga pole, kuna põhitöö vajab tegemist. Kui informatsiooni on võimaliku lepingupartneri poolt jagatud piisavalt ja ausalt, on ta samuti usaldusväärne. Hea klienditeenindus, mis vastab küsimustele ja lahendab probleemid, viitab täpselt samamoodi usaldusvärsusele. Neid aspekte ettevõtjad ka hindavad ja peavad lepingupartneri leidmise juures oluliseks.

SET tõi välja, et nende jaoks oli valiku tegemisel olulisimaks kohaks lepingutingimuste sobivus ettevõtte vajadustega. Oluline on see ka Gram-Hanssen'i (2010: 74) poolt välja toodud muutuste ja stabiilsuse mõju erinevaid tasandeid praktika siseselt silmas pidades. See kuidas üks praktika mõjutab teist ja üks element võib mõjutada teist. Näiteks kuidas mõjutab sõlmitud kokkulepe, maksetähtaegadest kinnipidamist, samas kui firmasisene tehnoloogia mõjutab nende arvete liikumist firmasiseselt mõjutades nii maksetähtaegadest kinnipidamist. Sellest tulenevalt on SET jaoks äärmiselt oluline lepingutingimuste ajaline sobivus, kuna toimub praktikate ja nende elementide vaheline ristumine, mis võib mõjutada otseselt stabiilsust ja praktikate toimimist.

Teiste ettevõtjate jaoks on lepingutingimused vähem olulised. See aga ei tähenda nagu ka teiste praktikates ei toimuks seoses uue lepinguga ristumisi, mis teineteist mõjutada võiksid. Stabiilsuse puhul on täpselt samamoodi nagu ka lepingutingimuste puhul, oluline kahepoolne

kokkulepetest kinnipidamine. Elektrienergia müüja peab tagama elektrienergia hinnastabiilsuse, samas kui ostja peab arveid tasuma. Kui pole elektrit, pole ka tootmist või müügitööd.

5.2.3 Valikute tagamaad

Osalejad suhtlevad (võitlevad, moodustavad liite, kasutavad võimu, peavad läbirääkimisi, teevad koostööd) eksisteeriva struktuuri sees, kitsenduste ja võimaluste piires, samal ajal tegutsedes süsteeme restruktureerides (Geels 2004: 907). Mis sisuliselt tähendabki olukorda, kus SET ja KET küsivad pakkumisi ja saadavad neid tagasi selgema vastuse saamise eesmärgil. Samas ka süsteemi kui sellist restruktureerides, kuna nad sunnivad müüjaid uute pakumiste tegemise näol nende endi süsteemi muutma selliselt, et see vastaks kliendi vajadustele, tehes seda aga ise ka võimaluste ja struktuuri piires.

Tegutsejad ei ole täielikult vabad tegutsemaks, nii nagu nad seda tahavad, vaid nende ettekujutused ja tegevused on koordineeritud, aga mitte lõpuni paika pandud institutsioonide ja reeglite poolt (Geels 2004: 902). Rääkides valikutest ei saa üle ega ümber küsimusest, kui vabad on tarbijad üldse valikutes. Näiliselt on alati ju valikuvõimalusi, kuid tegelikkuses piiravad ka neid paljud tegurid, nagu näiteks gruppide normid või kompetentsid, mis tarbijate valikuid tegelikult justkui juhivad. Avatud elektriturul ei saa tarbijad ju tegelikult valida võrguteenuse pakkuja või selliseid pakette, nagu nad ise tahaks. Ka ei saa tarbijad valida hindade vahel, mis on niivõrd väikese erinevusega, et seda valikuks nimetada on raske. Valikut raskendavad ka pakettidest arusaamise asjaolud, mis muudavad nad sageli ka võrreldamatuteks. Seega on tarbijate ees olevat valikut üsna keeruline tõlgendada kui puhast valikut.

Otsused ei ole puhtalt isiklikud, vaid gruppide normidest sõltuvad, millesse inividid kuuluvad (Warde ja Southerton 2012: 5-6).

Nõupidamistel pandi paika kollektiivsed hinnangud vajadusele ning anti ülesanne inimesele, kes siis selle valiku tegema pidi. Arutelude käigus tuttavate ja kolleegidega tulid välja eratarbimise seisukohalt olulised nüansid. Neid nüansse kasutati ära ettevõtte otsustusprotsessides, kui pakkuja käest küsimusi küsiti.

5.3 Kohanemine, pikaajaline mõju ja ootused

Kohanemine on protsess, mis ei toimu kõigi ettevõtjate jaoks ühesuguselt ega sama tempoga, see on ennekõike sõltuv ikkagi sellest, kuidas on uued oskused, tegevused ja teadmised avatud elektrituru kohta omandatud.

Praktiliste oskuste tasandil on avatud elektriturul toimetulekuks vajalikud tegevused ära õpitud. Samas on veel palju õppimisruumi, mida mõni soovib omandada ja mõni mitte, sõltuvalt sellest, mis tähendusega on nende jaoks börs (teisisõnu, kas on "mängulusti" või ei). Teisalt on üldisemad arusaamad avatud elektriturust üsna ambivalentsed. KET ja SET tunnistavad, et turg ei toimi täna konkurentsi alusel, sest hinnaerinevused on minimaalsed ja tegelikku valikut on raske teha. Suhtumine avatud turgu tervikuna on üsna variatiivne. VEM1 peab avatud turgu siiski arusaamatuks muutuseks ning samas teised usuvad, et pikaajaliselt on avatud turg hea, sest konkurents on ettevõtja tähendussüsteemis olemuselt hea nähtus.

Mõistmine ja arusaamine pakkumistest on ettevõtjate vahel pisut erinev. Sellest tulenevalt on ka üks osa neist lepingu sõlminud (SET, KET, KEM, VEM2) ja üks osa mitte (VEM1). Seda, miks see nii on, selgitab hästi kognitiivse adaptatsiooni protsessi, mis on sõltuv praktikast.

Elementide puhul on oluline kognitiivse adaptatsiooni protsess, mis on ühtlasi ka protsess, mille abil reeglid transformeeritakse ja sõnaselge, konkreetne teadmine muudetakse rutiinseks käitumiseks ja sõnadetagi selgeks oskusteabeks. (Gram-Hanssen 2010: 67). SET, KET, VEM2 ja KEM on kognitiivse adaptatsiooni protsessi käigus jõudnud uusi reegleid, kokkuleppeid, teadmisi, kuidas teha ja tehnoloogiat transformeerida enda jaoks piisavalt mõistetavaks, mis võimaldab neil erinevaid pakkumisi analüüsida ja valida, samas kui VEM1 on alles protsessi minemas, millest tulenevalt püsib ta veel eelneva praktika sees.

Ettevõtjate puhul ei tähendanud avatud elektrituru tulek küll otseselt seda, et nad pidid oma tarbimist piirama, kuid pikemas perspektiivis muutub säästmine (aja edenedes on elektrituru avanemisel kõige suurem mõju tarbimisharjumuste muutumisele sh. säästlikemate lahenduste/tehnoloogiate kasutuselevõtt) ikkagi aktuaalsemaks, see omakorda võib ristumiskohtades praktikaid ja nende sees olevaid erinevaid tegevusi mõjutada. Kuna toimub praktikate omavaheline ristumine ja samaaegne praktikate muutumine, mõjutatakse siitkaudu inimeste otsuseid ja valikuid. Kui aga valik on tehtud ja kõik valikut ümbritsev on toimiv, ei püüta enam väga oma otsust muuta. Seega osalevad inimesed korraga rohkem kui ainult ühes praktikas või vahetavad praktikate vahel ja liiguvad läbi erinevate praktikate, tehes seda ootuspärase, aktsepteeritud ja vastuvõetud käitumise põhjal korduvalt (Halkier 2013: 11-12).

Rutiinide vahelised konfliktid võivad rutiine ka esile tõsta, kuna me peame prioritseerima, mis on meie oluline (Wilk 2009: 149). Ka ettevõtjad tõid välja, et mingi hetk peavad nad uuesti valikuid tegema ja teema muutub nende jaoks aktuaalsemaks, kuna lepingud on erinevate pikkustega. See toob endaga kaasa rutiini prioritseerimise ja kuna lepingupartneri ja lepingutingimustega mitte tegelemine võib tähendada kulude kasvu, siis toimub ka ettevõtjate jaoks lepingu lõppemise hetkel rutiini prioritseerimine.

Sotsio-tehnilised süsteemid on mitmete sotsiaalsete gruppide poolt (näiteks firmade, ülikoolide ja teadusinstituutide poolt, avaliku võimu, huvigruppide ja kasutajate) aktiivselt loodavad ja reprodutseeritavad ning detailideni viimistletud. Nende erinevate gruppide tegevused taastoodavad ST-süsteemide elemente ja ühendusi. Eelpool mainitud grupid, omavad põhjendatud huve, ettekujutusi probleemidest, väärtusi, eelistusi, strateegiaid ja ressursse (raha, teadmised, kontaktid) (Geels 2005: 446). Avatud elektriturg on alles oma varajases nooruses ning sellest tulenevalt toimub alles kujunemine ja viimistlusprotsess. Energiamüüjate poolt pakutavad paketid ei ole veel muutunud piisavalt eristuvaks. Samas kasutajad on ikkagi valikud ära teinud, olgugi, et erisusi polnud ehk nii palju kui ettevõtjad oleksid lootnud. Kuna valik on tehtud ja teatud aja pärast tuleb see uuesti teha, toimub süsteemi enda reprodutseerimine ja paremaks muutmine. Ettevõtjad jälgivad ja analüüsivad trende ja teevad lepingu lõppedes uue otsuse.

Geels (2005: 447) järgi, on süsteemid stabiliseeritud, kuna nad on osa ühiskonnast. Inimesed kohandavad oma elustiili süsteemidega, mille sees nad elavad, loovad süsteemi toimimist soodustavad ühiskondlikud kokkulepped ja formaalsed regulatsioonid ning süsteemiga kaasnevad infrastruktuurid. Nende elementide vaheline seos annab tehnoloogilisele süsteemile impulsi toimimiseks (ibid.). See on mõnes mõttes seotud ka kognitiivse adaptatsiooni protsessiga, kus samamoodi toimub kohandumine ja muudatuste omaksvõtmine. Suuresti on süsteem stabiilne, kuna ettevõtjad on avatud elektrituru omaks võtnud ja toimetavad oma igapäevaelu tegevusi edasi, muutes uue süsteemiga kaasnevad tegevused omale rutiiniks.

Ühest küljest, säilitavad ja muutuvad sotsio-tehnilised süsteemid läbi tegevuste ja osalejate, teisest küljest moodustavad süsteemid tegevuste konteksti (Geels 2004: 908). Loomulikult on vastuseks küsimusele, kas midagi oleks võinud ka teisiti teha, jah, sest alati saab tagantjärele tarkusega asju uue pilguga vaadata. Need valikud, mis on tehtud, ongi kujundanud sotsio-tehnilist süsteemi ja muutnud teda toimivamaks. Küll aga ei toimi ta SET ja KET hinnangul

veel täielikult konkurentsi alusel, kuna valikud on ettevõtjate poolt olnud liiga ühte suunda. Selle jaoks, et süsteemi veelgi muuta, peaksid valikud muutuma, kuid need on sõltuvad pisut enam ka pakkujatest. Nemad peavad pakkuma võimalusi ja tingimusi, mis võimaldaksid haarata väiksematel tegijatel suuremat turuosa, et olukord võrdsustuks ja avatud elektriturg hakkaks päriselt toimima ja konkurents elavneks.

Pikaajalise mõju puhul mängib rolli elektrienergia tähtsus ettevõtjate jaoks igapäevaelus. Kuna elekter ei ole peamiseks sisendiks, ei ole tema mõju nii suur. KET puhul on ta ehk pisut suurem, kuid teiste puhul mitte nii oluline. Samas on ikkagi pikaajalises perspektiivis oluliselt tõusmas efektiivsema tarbimise tähendus ettevõtjate jaoks. SET jaoks on energiasäästlikkus muutumas üha olulisemaks, kuna see mõjutab mainet. Seega pole majanduslik efektiivsus enam ainsaks jälgimise teguriks, vaid rolli mängivad ka muud aspektid.

Oluline on ka paralleelsete koostöö praktikate roll, mille alusel oma arvamust saab kujundada näiteks selle kohta, milliseks võiks kujuneda klientide lojaalsus müüjate suhtes. Kui koostöö sujub ja turutrendidest peetakse kinni ning kliendile pakutakse parimat võimalikku lahendust, on ostja tõenäolisemalt ka lojaalsem teenusepakkujale. Mis sisuliselt tähendab seda, et müüja pakub oma teenust tingimustel (lepingutingimused, makseajad, hind, lisakulud), mis on ostjate arust õiglasel ja nad on sellega nõus ning sellest tulenevalt ei ole nende jaoks eriti oluline, mida pakuvad konkurendid, kuna kujunenud olukorraga ollakse rahul.

Siiski arvavad ettevõtjad, et mingi hetk, kui lepingud hakkavad lõppema võib aset leida elektrimüüjate vahetamine, kuna elektriturul toimunud on enam analüüsitud ja paremad pakkumised on ehk selgemini välja paistvad, kui varasemalt. Seda oodatakse ka sellepärast, et kui hakatakse vaatama ja analüüsima rohkem, toimub valikute tegemine, mis viib selleni, et avatud elektriturg hakkab paremini toimima, kui ta toimib tänasel päeval, kus monopoli asemel on oligopol ning konkurentsituatsioon on pigem formaaljuriidiline.

Negatiivseks võib osutuda aga väikeettevõtjate konkurentsivõime vähenemine kuna kulud kasvavad ja sellepärast on ka raskem VEM2 hinnangul toime tulla. Siiski on lootused ja ootused, et paari aastaga hakkab elektriturg ikkagi toimima nii nagu ta peaks.

5.4 Kriitika ja edasised uuringud

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli teada saada, missugune on ettevõttele elektrimüüja valiku tegemise protsess (ostupraktika) ning millised tegurid seda protsessi uuritavate ettevõtete hinnangul mõjutasid. Sellele lisaks huvitas mind elektrienergia olulisus ettevõtjate jaoks.

Kuidas uue elektrituru situatsiooniga on kohanatud ning milliselt nähakse elektrienergiaturul toimuvat tulevikus ja millised on ootused avatud elektrituru osas. Bakalaureusetöös võrgutasude ja hinnatõusu temaatikat ma ei käsitlenud, vaid rääkisin elektrienergia ostupraktikast.

Uurimuse puuduseks võib pidada valimi ühekülgsust. Eesmärgiks oli küll võimalikult suur kontrastsus, kuid see ei kerkinud esile päris nii nagu ma oleksin lootnud. Põhjuseid võib otsida näiteks sellest, et valimis on müügi ja teenindusega tegelevaid ettevõtjaid rohkem, kui tootvaid ettevõtjaid, kelle jaoks elektrienergia olulisemaks sisendiks on ja kelle jaoks seega valikutegemine ja otsustusprotsessid ka tähtsamad on. See ei tähenda, et minu poolt uuritute jaoks elektrienergia oluline ei olnud. Suurettevõtjast tootja kõrval oleks võinud olla ka suurettevõtte, mis teenindab ja müüb. Valimi laiendamine oleks võimaldanud teha üldisemaid järeldusi ning anda paremaid erisusi kohanemisprotsessi ja valikuprotsessi seisukohalt.

Meetodikriitika puhul tootsin välja selle, et kuna intervjuuerija ise on alles kogenematu, ei pruukinud ta osata esitada kõiki vajalikke küsimusi selgemate vastuste saamiseks. Ka võib välja tuua fakti, et kuna ka minu enda jaoks on avatud elektrituru temaatika täiesti uus, ei ole ma selle kõiki nüansse veel täielikult endale selgeks teinud ning olen võib-olla tähele panemata jätnud mõne olulise koha, mida peaks töösse kindlasti sisse lülitama. Küll aga võib intervjuude põhjal väita, et peamised vajalikud küsimused on esitatud ja seeläbi on teema ikkagi üsna piisavalt kaetud. Vajalikud küsimused tõid välja ka sarnasusi ettevõtjate vahel, mis näitab, et küsimused olid mõistetavad. Tehtud intervjuusid analüüsid selgus, et ettevõtjad suutsid üsnagi detailselt meenutada oma otsuseid ja tegevusi valiku tegemisel.

Edasised uurimissuunad võiksid põhjalikumalt käsitleda nii kohanemist uute tingimustega ja sellest lähtuvalt otsuste tegemisega kui ka tagasivaatamist juba olnule ja sellele, mida oleks varasemaga võrreldes teisiti tehtud. Käsitleda võiks nii juba varem osalenuid kui ka uusi ettevõtjaid. Huvitav oleks teada, kuidas läheb ettevõtjal, kes pole valikut teinud ja kuidas läheb ettevõtjal, kes on valiku teinud ja kes mingi aja pärast peab valiku uuesti tegema, kuna leping saab läbi. Lisaks ka seda, kuivõrd siis on ikkagi jälgitud elektriturul toimuvat ja sellest lähtuvalt oma valikuid tehtud ning kas midagi on nende jaoks ka muutunud nii arusaamade kui valikukriteeriumide juures.

KOKKUVÕTE

Bakalaureusetöö eesmärgiks oli teada saada, missugune on ettevõttele elektrimüüja valiku tegemise protsess (ostupraktika) ning millised tegurid seda protsessi uuritavate ettevõtete hinnangul mõjutasid. Sellele lisaks huvitas mind elektrienergia olulisus ettevõtjate jaoks. Kuidas uue elektrituru situatsiooniga on kohanetud ning milliselt nähakse elektrienergiaturul toimuvat tulevikus ja millised on ootused avatud elektrituru osas. Bakalaureusetöös võrgutasude ja hinnatõusu temaatikat ma ei käsitlenud, vaid rääkisin elektrienergia ostupraktikast.

Kõik mainitu püüdsin lahti seletada ja panna ka praktikateooria ja sotsio-tehnilise lähenemise konteksti, mille eesmärgiks oli ennekõike aidata seletada avatud elektrituruga kaasneva uue praktika tulekut ja valikute tagamaid.

Töö eesmärgi täitmiseks viisin läbi kuus intervjuud, millest kaks tegin tootva suurettevõttega SET. Lisaks viisin läbi ka intervjuud kahe väikeettevõttega, kes tegelesid müügi ja teenindusega VEM1 ja VEM2, ja kahe keskmise suurusega ettevõttega, kellest üks tegeles müügi KEM ja teenindusega ning teine tootmisega KET.

Ettevõtjate jaoks oli elektrienergia oluline, kuid seda erinevates etappides ja erinevate protsesside puhul ja sellest tulenevalt tekkisid kategooriad, mis jagunesid elektrienergiast sõltuvuse alusel oma igapäevategevustes. VEM1 ja KEM olid vähesõltuvad, VEM2 ja SET keskmiselt sõltuvad ning KET tugevalt elektrienergiast sõltuv ettevõtte.

Kui varasem elektriostuprotsess oli kõigile sarnane, siis uus praktika seda polnud. Praktika muutumine tõi endaga kaasa uusi kohustusi töös ning enam hakati teadvustama elektriostmise praktikat kui sellist. Praktika elementide muutumine tähendas uut kohanemisvajadust oludega, milles varasem praktika enam režiimi muutumise tõttu polnud jätkusuutlik.

Tekkisid uued tegevused nagu näiteks pakkumiste küsimine ja võrdlemine ning mõisted börsipakett, kombineeritud pakett ja börsihind. Omandati kompetents pakkujate osas. Kompetents, kuidas pakkumisi lugeda ja neid võrreldavaks muuta. Kompetents pakkumiste sisu osas, mida tähendab üldse börsihind või kombineeritud hind. Need kompetentsid ei olnud mitte ainult tegevused, vaid ka neis sisalduvad uued mõisted ja tingimused. Ettevõtjad tunnevad vajadust olla kompetentsed, kuna sellel on mõju nende tulevikule.

VEM2, KEM, KET ja SET olid valiku teinud. Samas VEM1 polnud elektrimüüjat valinud, kuna uute tingimuste mõistmine tähendab kognitiivse adaptatsiooni protsessi, mille käigus uued tingimused omaks võetakse. Selleni aga VEM1, kes on alles adaptatsiooni protsessi sees, pole veel jõudnud.

Praktikate ja selle elementide omavahelise põimumise tulemusena piiritlesid erinevad praktikad ja elemendid omavahelises koosmõjus ära reeglid ja raamistiku, milles osapooled oma otsuseid teha said. Ettevõtted pidasid otsustamisel oluliseks müüjate usaldusväärstust, pakutavat informatsiooni, teenuse stabiilsust ning ka head klienditeenindust. Ettevõtjate puhul ei tähendanud avatud elektriturule tulek küll otseselt seda, et nad peavad oma tarbimist piirama, kuid pikemas perspektiivis muutub säästmine ikkagi aktuaalsemaks ja see omakorda võib ristumiskohtades praktikaid ja nende sees olevaid erinevaid tegevusi mõjutada. Kuna toimub praktikate omavaheline ristumine ja samaaegne praktikate muutumine, mõjutatakse siitkaudu inimeste otsuseid ja valikuid.

Pikaajaline mõju tähendab ettevõtete jaoks ennekõike uue praktika juurdumist nende igapäevaellu, kuna seni oli elektrienergia ostmine väljakujunenud rutiin ja ei nõudnud kelleltki eraldi tähelepanu. Edaspidi toimub informatsiooni töötlemine ja analüüsimine, börsihindade jälgimine ja elektriturul toimuva passiivne jälgimine. Varasemalt sellist praktikat seoses elektrienergia ostmisega ei olnud, nüüd aga muutus see aktuaalseks ja vajalikuks, kuna selline jälgimine ja analüüsimine mõjutab ostupraktikat ja võimalikke soovitavaid tulemusi.

Kokkuvõttes on uuringust näha, et ettevõtjad on üldiselt uue praktika omaks võtnud, kuid avatud elektriturg kui uus situatsioon tähendab ikkagi veel seda, et uusi oskusi alles õpitakse. Avatud elektriturg on alles oma varajases nooruses ning sellest tulenevalt toimub alles kujunemise- ja viimistlusprotsess. Elektrienergia müüjate poolt pakutavad paketid ei ole veel muutunud piisavalt eristuvaks. Samas kasutajad on ikkagi valikud ära teinud, olgugi, et erisusi polnud ehk nii palju kui ettevõtjad oleksid lootnud. Kuna valik on tehtud ja teatud aja pärast tuleb see uuesti teha, toimub süsteemi enda reprodutseerimine ja paremaks muutmine.

SUMMARY

The process of choosing an electricity seller to a business

This bachelor's thesis goal is to research businesses buying processes regarding open electricity market and focusing on buying practices, choice criteria and practice changes.

I wanted to know how businesses buy their electricity and on which basis respondents make their decisions, how is the procedure done and what affects it. In addition to that I also researched businesses energy consumption and the importance of energy to businesses everyday life. And even more, I researched how the businesses have managed to adjust to the open market and how is the future seen by the businesses and what are their hopes on the open electricity market. I tried to put all the mentioned things in the context of practice theory and socio-technical approach, which goal was to help in explaining the new market situation and new practices within it.

To do all that I had to make 6 interviews with businesses. Two of them with a big manufacturing business (SET) with over 400 workers and energy consumption over 1,5 GWh. Other four were made with different businesses- two were small sales and services businesses (VEM1 and VEM2) with under ten workers. The other two were mid-sized manufacturer (KET) and sales businesses (KEM) with 20 and 17 workers.

To entrepreneurs energy is an important input but in different stages and processes of work. Therefore I categorised them by the importance of the electricity in everyday actions. VEM1 and KEM were little dependent, VEM2 and SET moderately dependent and KET strongly dependent.

The earlier process of buying electricity was the same to everyone, but the new practice which came with the open market was not. Change of the practice brought new obligations in work. Change of the practice elements meant new need for adapting with new conditions in which the older practice wasn't sustainable anymore because of the change of the regime.

New activities like asking for offer and comparing them arised. Also there were new concepts regarding open market electricity sales. There were new concepts like market, packet, combined packet nad market price. Businesses acquired competences, how to read the offers and how to make them comparable. Competence in the understandment of the meaning market price or combined price. Entrepreneurs feel the need of being competent because it affects their future.

Only one entrepreneur hadn't made his choice about the electricity supplier. He decided to go with the general service because he didn't understand the open market well enough and he wanted to observe the market before making a decision. Understanding the new conditions means also the process of cognitive adaption in which the new meanings and conditions are understood and adapted. Only VEM1 is still at the start with that process all the others have managed to adapt already.

In the result of the interwine of the practices and its elements different practices and elements defined the rules and the frame in which participants could make their decisions. Businesses considered reliability of the sellers, the information concerning the open market, customer service and service stability the main things to have in mind if searching for the right deal. To the entrepreneurs the open market didn't mean that they had to limit their energy consumption. However in the longer perspective it comes more and more germane and that can affect the crossing of the practices and the activities within. Because the crossing of the practices and the change of the practices at the same time the individual decision making and choices can be affected.

Long term affect of the open market means new practices entrenchment to businesses everyday life. There's information processing and passive market watching. Before the open market there wasn't such behaviour but now it is actual and important, because it affects the decision making process.

In conclusion it is seen in the research that the businesses have generally adopted the new practice. However open market as a new situation still means that businesses are still learning the new know-how and skills. Open market is in it's early stage and therefore it is still in formation and elaboration processes. The packets which are offered by the sellers aren't different enough to differ but still the users have made their decisions. Because the decision has to be made after a while again the reproduction of the system is going to happen and the system will be made better.

KASUTATUD KIRJANDUS

Delfi Majandus (2012). Tarbijakaitseamet: elektrimüüjad ei tohi lepingu lõpetamise tasu küsida. *Delfi Majandus*, 22.oktoober, URL (kasutatud jaanuar 2013)

<http://majandus.delfi.ee/news/elektriturg/tarbijakaitseamet-elektrimuujad-ei-tohi-lepingu-lopetamise-tasu-kusida.d?id=65149494>

Eesti Energia koduleht (2013). URL (kasutatud jaanuar 2013)

<https://www.energia.ee/et/millest-koosneb-elektriarve>

Elektrituru avanemine 2013 (2012). URL (kasutatud november 2012) <http://avatud2013.ee/>

Elering (2012) *Eesti elektrituru täielik avanemine*. URL (kasutatud aprill 2013)

http://avatud2013.ee/wp-content/uploads/2012/09/Elektrituru_avanemise_bros%CC%8Cu%CC%88u%CC%88r_est_s_eptember2012.pdf

Geels, F. (2004). From sectoral systems of innovation to socio-technical systems Insights about dynamics and change from sociology and institutional theory. *Research policy*. 33(6-7), 897-920.

Geels, F. (2005). The Dynamics of Transitions in Socio-technical Systems: A Multi-level Analysis of the Transition Pathway from Horse-drawn Carriages to Automobiles (1860–1930). *Technology Analysis & Strategic Management* Vol. 17, No. 4, 445–476.

Gram-Hanssen, K. (2010). Understanding change and continuity in residential energy consumption. *Journal of Consumer Culture*, 11(1), lk 61–78

Halkier, B. & I. Jensen. (2011). Methodological challenges in using practice theory in consumption research. Examples from a study on handling nutritional contestations of food consumption. *Journal of Consumer Culture*. 11(1), lk 101-123

Halkier, B. (2013). Science consumption in a practice theoretical perspective. A discussion of different understandings of the relations between consumers and public communication initiatives. *Public Understanding of Science*, avaldamisel.

Laherand, M-L. (2008). *Kvalitatiivne uurimisviis*, Tallinn, OÜ Infotrükk.

- Lehtonen, T. (2003). The Domestication of New Technologies as a Set of Trials. *Journal of Consumer Culture*, 3 (3), 363-385
- Reckwitz, A. (2002) Toward a Theory of Social Practices. *European Journal of Social Theory*, 5(2), lk 243-263.
- Shove, E & M. Pantzar. (2005). Consumers, Producers and practices: Understanding the invention and reinvention of Nordic walking. *Journal of Consumer Culture*, 5(1), 43-64.
- Tootsi, E. (2011). Eurole üleminek – igapäevapraktikate muudatused ja eelteavituse vastuvõtt. Tartu Ülikool, ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituut.
- Warde, A. (2005). Consumption and Theories of Practice. *Journal of Consumer Culture*, 5(2), 131-153.
- Warde, A & D. Southerton. (2012). Introduction. *Helsinki Collegium for Advanced Studies*, URL (kasutatud jaanuar 2013) <https://helda.helsinki.fi/handle/10138/34220>
- Wilk, R (2009). The edge of agency: Routines, habits and volitation. Shove, E et al (toim.). *Time, Consumption and Everyday Life: Practice, Materiality and Culture*. Oxford, Berg

LISAD

Lisa 1: Intervjuukava ja küsimused

Blokk 1 Elektrienergia ja avatud elektrituru olulisus ettevõtjast tarbija jaoks

1. Kuivõrd oluline on teie ettevõtte jaoks elektrienergia?
2. Milliste protseduuride puhul teie ettevõttes elektrienergia olulist rolli mängib?
3. Kuidas elektritarbimist hetkel arvestatakse, on teil mingid normid, teadlik kokkuhoiupoliitika, mille järgi tarbite?
4. Kuidas toimus elektrienergia ostmise ettevõtjast tarbija jaoks hetkel, kui elektriturg oli alles avanemas?
5. Kirjeldage protsessi, kuidas elektriostmine kui selline täna välja näeb?
6. Mida elektrituru avanemine teie jaoks üldse tähendas?
7. Kas teie jaoks on seoses avatud turuga tekkinud ka uued oskused, mõisted ja tegevused, mida olete pidanud enda jaoks määratlema hakkama?
8. Miks elektriturg teie hinnangul üldse avada otsustati?
9. Miks on avatud turg ettevõtjast tarbijale üldse kasulik?

Blokk 2 Millised on olnud muutused ja kuidas on kohanatud?

10. Olete te uue olukorraga kohanenud või on veel midagi, mis vajab harjumist?
11. Milline oli teie hinnangul suurim muutus ettevõtja jaoks, seoses avatud turu tulekuga?
12. Kuidas hindate teemakohast infot: on seda piisavalt, on see arusaadav, mis teemad on teile domineerima jäänud
13. Meediapilti aga üldisemalt, millest enim räägitakse?
14. Missugune oli teie hinnangul ettevõtjate valmisolek toimuvaks muutuseks turu avanemise ajal?

15. Kui hästi või halvasti on ettevõtjad avatud turu teemaga kursis praegusel hetkel?
16. Kas uus turusituatsioon on ettevõtjast tarbija jaoks kaasa toonud ka midagi ebameeldivat?

Blokk 3 Mille põhjal ettevõtja omale elektrimüüja valib?

17. Mida peab teie ettevõtte elektrimüüja valiku juures oluliseks?
18. Miks te neid välja toodud kriteeriume oluliseks peate?
19. Kuidas teile tundub, millised võiksid olla need peamised valikukriteeriumid, mille alusel üldisemalt ettevõtjad oma otsuse elektrimüüja valikul teevad?
20. Kui oluline on teie jaoks pakkuja firma ja mida firma puhul vaatate, silmas peate?
21. Kui oluline on olnud meediast (televisioon, raadio, internet, ajakirjandus) kogutud informatsiooni roll otsuse tegemisel?
22. Räägime ka natuke ressursside kulumisest. Milline on olnud ajakulu nii teemaga kurssi viimiseks kui ka valiku tegemiseks?
23. Elektrikulude kasv rahalises mõttes, on arved oluliselt suuremad kui varem?
24. Kes (sõbrad, tuttavad, kolleegid, arvamusiidrid) üldse olid teie valiku tegemise protsessi juures nõuandjateks?
25. Kuidas te neilt nõu küsisite?
26. Mida nad teile soovitasid?
27. Kui te ise otsustamisprotsessi etappide kaupa kirja paneksite, siis kuidas see välja näeks?
28. Kas teie arvates on otsustamisprotsess kuidagi ka piiratud? (Saite te teha kõike nii nagu soovisite, ajaliselt kui ka rahaliselt ning piisava informatsiooni alusel)

29. Kas otsustamisprotsessi käigus tuli ka midagi täiesti uut ja üllatavat teie jaoks välja?

Blokk 4 Tagasivaade eelnevale ning kuidas nähakse pikaajalist mõju tarbimispraktikale?

30. Kuidas teie hinnangul hetkel avatud elektriturg toimib ja igapäevaelu mõjutab?

31. Millised on olnud suurimad muutuste kohad?

32. Kas kehtestatud uued „mängureeglid“ on oma ülesannet täitnud ja inimeste ning ettevõtjateni jõudnud?

33. Mida arvate müüjate poolt pakutavate teenuste sisu ja kvaliteedi kohta?

34. Kas te püüate varasemaga võrreldes elektrienergia ostmise teemadega rohkem kursis olla?

35. Kui te nüüd eelnevale 6 kuule tagasi vaatate, siis kas oleks võinud midagi ka teisiti teha?

36. Milliseks on kujunenud teie hinnangul tarbimine? Kas stabiilselt ühe pakkujaga koostöö põhiseks või pidevalt uusi pakkumisi kaaluvaks ja vastuvõtvaks?

37. Milliseks võiks see tulevikus kujuneda?

38. Paketivaliku puhul räägitakse, et mingit sisulist vahet hinnas pole ja keegi pole valikuga eriti võitnud, kas teie arvates on kogu see paketivalik pseudoteema nii meediapildi kui ka isiklike kogemuste põhjal?

39. On teil mingeid ootusi avatud elektrituru osas, mis võiks muutuda või mida peaks teisiti tegema?

Küsimused SET-le

Blokk 1 Millised on olnud muutused ja kuidas on kohanatud?

1. Olete te uue olukorraga kohanenud või on veel midagi, mis vajab harjumist?
2. Olete te endiselt sama lepingu juures või olete nüüdseks juba uue informatsiooni valguses uue lepingu sõlminud?
3. Kas endiselt on ka samad tingimused olulised?
4. Milline on olnud uue turusituatsiooni mõju igapäevaelule?
5. Millised on olnud suurimad muutuste kohad, juhul kui neid üldse on olnud?
6. Kas teie jaoks on seoses avatud turuga tekkinud ka uued oskused, mõisted ja tegevused, mida olete pidanud enda jaoks määratlema hakkama?
7. Millised need oskused, mõisted, tegevused oleksid?

Blokk 2. Valikuprotsess

8. Kes (sõbrad, tuttavad, kolleegid, arvamusliidrid) üldse olid teie valiku tegemise protsessi juures nõuandjateks?
9. Kuidas te neilt nõu küsisite?
10. Mida nad teile soovitasid?
11. Mis on nimetatud etappide puhul olulisemateks märksõnadeks või mõisteteks?
12. Kas teie arvate on otsustamisprotsess kuidagi ka piiratud? (Saite te teha kõike nii nagu soovisite, ajaliselt kui ka rahaliselt ning piisava informatsiooni alusel)
13. Räägime ka natuke ressursside kulumisest. Milline on olnud ajakulu mõttetööle?
14. Elektrikulude kasv rahalises mõttes, on arved oluliselt suuremad kui varem?
15. Kas otsustamisprotsessi käigus tuli ka midagi täiesti uut ja üllatavat teie jaoks välja?
16. Kui te ise otsustamisprotsessi etappide kaupa kirja paneksite, siis kuidas see välja näeks, millised need etapid oleksid?

Blokk 3. Tagasivaade

17. Kui hästi või halvasti on ettevõtjad teie hinnangul avatud turu teemaga kursis praegusel hetkel?

18. Kuidas teie hinnangul hetkel avatud elektriturg toimib?
19. Kas kehtestatud uued „mängureeglid“ (saab valida paketi, saab valida müüja, saab lepingu üles öelda jne) on oma ülesannet täitnud ja inimeste ning ettevõtjateni jõudnud?
20. Mida arvate müüjate poolt pakutavate teenuste sisu ja kvaliteedi kohta?
21. Millisena näete praegu edastavat informatsiooni võrreldes varasemaga? On piisavalt ja kas on ka sisukas?
22. Meediapilti aga üldisemalt, millest enim räägitakse?
23. Paketivaliku puhul räägitakse, et mingit sisulist vahet hinnas pole ja keegi pole valikuga eriti võitnud, kas teie arvates on kogu see paketivalik natuke pseudoteema nii meediapildi kui ka isiklike kogemuste põhjal?
24. Kui te nüüd eelnevale 6 kuule tagasi vaatate, siis kas oleks võinud midagi ka teisiti teha?
25. On teil mingeid ootusi avatud elektrituru osas, mis võiks muutuda või mida peaks teisiti tegema?
26. Kas nüüdseks on esile kerkinud ka uusi probleeme, mida mõned kuud tagasi veel ei olnud?

Lisa 2: Elektrienergia müüjad

Hetkeseisuga (mai 2013), on avatud elektriturul elektrienergiat müümas 10 ettevõtet.

220 Energia	VKG Elektrivõrgud	Elektrum Eesti	Imatra Elekter
Elektrimüügi AS	AS Sillamäe SEJ	Eesti Gaas AS	Baltic Energy Services
	Nordic Power Management	Eesti Energia	

Joonis: Elektrienergia müüjad Eestis (Elektrituru avanemine 2013).

Lisa 3: Intervjuu nõusolekuvorm

Uuritava informeerimise ja teadliku nõusoleku vorm

Uuringu täielik nimetus (töö teema):

Ettevõttele elektrimüüja valimise protsess

Informatsioon uuritavale:

- Tarut Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi bakalaureuseõppekava raames tehtava uuringu eesmärk on teada saada, mille põhjal ja kuidas ettevõtjad oma energiapakkujat täielikult avatud turu situatsioonis valivad.
- Uurimistöö näol on tegemist bakalaureusetööga, mis on vajalik bakalaureuseastme lõpetamiseks.
- Uuringus osalemine on vabatahtlik ning uuritav võib sellest loobuda igal ajal.
- Ekspertintervjuu lindistatakse diktofoniga ja transkribeeritakse.
- Intervjuu transkriptsioonide täistekstidega puutuvad kokku intervjuerija ning tema juhendaja ja töö kaitsmiskomisjon, kes tööd hindavad. Lõputööd on elektrooniliselt kättesaadavad Tartu Ülikooli üliõpilastööde andmebaasis DSpace, kuid transkriptsioonide täistekste sinna ei lisata.
- Intervjuu puhul võib arvestada ajakuluga kuni kaks tundi.
- Saadud vastuseid analüüsin kvalitatiivsel meetodil, mis tähendab, et püüan vastuseid tõlgendada varasemalt uuritud teoreetilise materjaliga kõrvutades. Analüüsis kasutan ka lühikesi väljavõtteid intervjuu sõna-sõnalisest transkriptsioonist.
- Uuring on akadeemiline ning ei ole seotud kommertshuvidega.
- Palun märkige endale sobivad variandid (ringitades variandi tähe):
 - A) olen nõus, et vastuste analüüsimisel kasutatakse ettevõtte nime ning minu täisnime bakalaureusetöö tekstis.
 - B) soovin, et tagataks anonüümsus, kasutades nime asemel tähekombinatsioone loodud süsteemi alusel, mis ei sisalda vastaja ega ettevõtte nime initsiaale.
 - C) soovin, et tagataks ka intervjuus mainitud kolmandate isikute anonüümsus, kasutades tähekombinatsioone, mis ei sisalda kolmandate isikute initsiaale.

Mind,, on informeeritud ülalmainitud uuringust ja ma olen teadlik läbiviidava uurimistöö eesmärgist ja uuringu metoodikast ning kinnitan oma nõusolekut selles osalemiseks allkirjaga. Tean, et uuringu käigus tekkivate küsimuste ja võimalike probleemide kohta saan mulle vajalikku täiendavat informatsiooni uuringu teostajalt.

Martin Kesküll, üliõpilane, Tartu Ülikool, Lossi 36, keskylmartin@gmail.com, +37253737498
(uuringu teostaja ees- ja perekonnanimi, amet, töökoht, aadress, e-post, telefoninumber)
Uuritava informeerimise ja teadliku nõusoleku leht vormistatakse 2 eksemplaris, millest üks jääb uuritavale ja teine uurijale.

Uuritava allkiri.....
Kuupäev, kuu, aasta

Uuritavale informatsiooni andnud isiku nimi:
Uuritavale informatsiooni andnud isiku allkiri:
Kuupäev, kuu, aasta

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Martin Kesküll

(sünnikuupäev: 07.03.1991)

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose:

Ettevõttele elektrimüüja valimise protsess (*lõputöö pealkiri*),

mille juhendaja on Margit Keller,

1.1 reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus/Tallinnas/Narvas/Pärnus/Viljandis, 27.05.2013 (*kuupäev*)